

BAB V PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan di bab sebelumnya, maka peneliti menarik kesimpulan bahwa kehadiran Instagram sangat membantu bagi WS Boutique Kendari terutama untuk kegiatan promosinya. Dengan adanya Instagram, WS Boutique dapat melakukan promosi kapan saja dan dimana saja. Selain itu, dengan adanya akun Instagram WS Boutique Kendari banyak konsumen yang merasa terbantu dalam mencari inspirasi dan pemenuhan kebutuhan fashion mereka.

Sebagaimana hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti menjelaskan bahwa WS Boutique telah melakukan banyak strategi dalam kegiatan promosinya di Instagram. WS Boutique selalu memaksimalkan fitur-fitur yang ada di Instagram dalam kegiatan promosinya. Fitur yang paling sering digunakan adalah Instagram story dan live. Kedua fitur ini terbukti efektif dalam meningkatkan jumlah penjualan produknya.

Selain itu, WS Boutique telah menjalankan aktivitas bisnisnya sesuai dengan yang Rasulullah ajarkan dalam berdagang, antara lain:

- a) *Shiddiq* (Benar dan Jujur)
- b) Amanah (Dapat dipercaya)
- c) *Fathanah* (Cerdas dan Cakap)
- d) *Tabligh* (Komunikatif)

Dengan menerapkan prinsip-prinsip tersebut, maka konsumen WS Boutique tidak perlu merasa khawatir ketika berbelanja di WS Boutique karena praktiknya tidak akan merugikan salah satu pihak dan pembelian produk juga dilakukan atas dasar suka sama suka sehingga tidak ada paksaan didalamnya.

5.2. Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka peneliti dapat memberikan beberapa saran, yaitu:

1. Bagi WS Boutique

Dari hasil wawancara yang dilakukan kepada responden, maka ada beberapa saran yang dapat peneliti berikan kepada WS Boutique, diantaranya:

- a) WS Boutique sebaiknya menambah jumlah stok barangnya sehingga pembeli tidak perlu menunggu untuk diorderkan barang terlebih dahulu.
- b) Sebaiknya WS Boutique lebih banyak memberikan diskon promosi dan tidak perlu menunggu adanya minimal pembelian untuk memperoleh potongan harga.
- c) WS Boutique sebaiknya menyewa ruko yang lebih besar agar pembeli lebih leluasa dalam bergerak, apalagi jika Boutique sedang rame.
- d) Sebaiknya WS Boutique menambah jumlah pakaian syar'i yang dijual, contohnya menambah stok gamis di boutique.

2. Bagi penelitian selanjutnya

Penelitian selanjutnya diharapkan dapat lebih mendalam lagi penelitiannya terkait penggunaan media sosial Instagram untuk promosi. Peneliti selanjutnya dapat menggunakan lebih banyak responden untuk memperoleh penilaian yang lebih akurat, dan dapat mencoba menggunakan metode yang berbeda dari penelitian ini. Selain itu, penelitian selanjutnya juga dapat melakukan penelitian serupa pada usaha-usaha yang lebih besar dan sudah lama berkembang.

