

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Dari uraian pembahasan diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa peran strategi promosi yang digunakan oleh Burger Bangor Kediri Raya dalam meningkatkan penjualan adalah sebagai berikut:

1. Strategi promosi yang dilakukan oleh Burger Bangor Kediri Raya dalam meningkatkan penjualan adalah: pertama, periklanan dengan penggunaan spanduk, banner dan tayangan video di media sosial; kedua, strategi penjualan perseorangan dengan membuka toko *offline* dan menempatkan tim penjualan; ketiga, promosi penjualan dengan memberikan diskon dan hadiah; keempat, promosi menggunakan media sosial yakni *WhatsApp*, *Instagram* dan *TikTok*; kelima, bekerja-sama dengan penyedia layanan *Online Food Delivery*.
2. Strategi promosi yang diterapkan oleh Burger Bangor Kediri Raya dalam meningkatkan penjualan memiliki peran yakni: pertama, strategi promosi berperan dalam meningkatkan penjualan, dengan promosi yang dilakukan maka semakin luas pula sasaran konsumennya; kedua, strategi promosi berperan dalam meningkatkan omzet penjualan, sebab semakin tinggi penjualan semakin naik pula omzet usaha yang didapat; ketiga, strategi promosi berperan dalam menambah orang-orang baru, semakin

konsisten Burger Bangor Kediri Raya dalam melakukan promosi semakin banyak pula relasi yang saling terhubung sehingga dapat tercipta jaringan yang saling menguntungkan.

3. Strategi promosi yang diterapkan oleh Burger Bangor Kediri Raya dalam meningkatkan penjualan menurut perspektif Islam adalah boleh (*jaiz*), sebab Burger Bangor menyampaikan informasi produk dengan benar tanpa adanya penipuan. Serta tidak menimbulkan bahaya, dan merugikan orang lain.

## **B. Saran**

1. Bagi Burger Bangor Kediri Raya

Setelah peneliti membahas peran strategi promosi dalam meningkatkan penjualan produk pada Burger Bangor Kediri Raya, terdapat beberapa saran yang peneliti berikan kepada Burger Bangor Kediri Raya, sebagai berikut:

- a. Hendaknya Burger Bangor Kediri Raya jangan pernah berhenti melakukan kegiatan promosi dan harus selalu berinovatif dengan melakukan kegiatan promosi-promosi baru sejalan zaman yang modern ini agar tidak mudah tersisih oleh kompetitor.
- b. Penambahan tenaga kerja, agar kegiatan operasional dapat berjalan dengan baik, seperti penambahan tenaga kasir agar antara shif siang dan malam seimbang dengan jumlah karyawan yang sama.

## 2. Bagi Akademisi atau Peneliti Selanjutnya

Dengan melihat banyaknya keterbatasan dalam penelitian ini, maka diharapkan untuk peneliti selanjutnya diharapkan penelitian ini dijadikan literatur dalam penelitian selanjutnya dengan objek dan sudut pandang yang berbeda, dan dilakukan pengembangan penelitian yang lebih baik dan lebih mendalam sehingga dapat menambah pengetahuan dan menyempurnakan penelitian-penelitian sebelumnya.