

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan uraian diatas maka ada beberapa hal yang disimpulkan oleh peneliti sebagai berikut:

1. Secara keseluruhan UD. Tresno Joyo Bangkit dalam menjalankan operasionalnya menggunakan strategi pemasaran untuk meningkatkan volume penjualannya yaitu sebagai berikut: pertama, meningkatkan mutu produk dan kualitas pelayanan: kedua, menciptakan harga yang bervariasi dan terjangkau: ketiga, melakukan promosi secara *online* melalui instagram dan facebook, pemasangan stiker label di setiap kemasan produk krupuk gambir, dan mulut ke mulut: keempat, distribusi secara tidak langsung di tempat-tempat strategis seperti Pusat toko oleh-oleh, swalayan dan toko grosir dan eceran mampu meningkatkan penjualan yang signifikan di mulai dari tahun 2020 sampai 2023.
2. Strategi pemasaran yang dilakukan UD. Tresno Joyo Bangkit ditinjau dari nilai-nilai syariah meliputi pertama unsur teistis dengan mengucapkan terimakasih setiap ada pembeli dan menanamkan nilai kejujuran pada karyawan. Kedua unsur etis dengan memberikan pelayanan yang baik serta ramah. Ketiga unsur realistis dengan memenuhi ekspektasi pembeli dan keadilan pembelian harga pada pembeli. Keempat unsur humanistik berupa melakukan pengajian bersama serta setiap tahun, memberikan zakat maal pada anak yatim, janda serta tetangga yang membutuhkan.

## B. Saran

Berdasarkan uraian diatas, maka ada beberapa saran yang diajukan peneliti sebagai berikut:

### 1. Bagi pemilik UD. Tresno Joyo Bangkit

Bagi pemilik, hendaknya lebih berinovasi agar tetap bertahan dan juga selalu menjaga kualitas produk. Untuk pemasarannya UD. Tresno Joyo Bangkit alangkah baiknya lebih di utamakan pemasaran menggunakan media sosial atau internet, agar pemasarannya bisa lebih luas lagi. Membuat kartu pelanggan anggota/*member card* pada pembeli yang sering berbelanja di UD. Tresno Joyo Bangkit. Dengan membuat *member card*, pelanggan dapat mendapatkan diskon serta voucher tertentu dari produk-produk krupuk gambir yang dimiliki UD. Tresno Joyo Bangkit. Dengan begitu pelanggan jadi tertarik dan pemasaran dapat berjalan dengan lancar dan penjualan jadi meningkat.

### 2. Bagi peneliti selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya khususnya mahasiswa Ekonomi Syariah diharapkan mampu memahami dengan benar tentang strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan dalam *marketing syariah* pada suatu bisnis, sehingga peneliti berikutnya mampu memberikan solusi yang lebih baik terhadap strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan dalam *marketing syariah*