BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari pembahasan dan analisa yang telah diuraikan pada pada bab-bab terdahulu, dapat diambil beberapa kesimpulan mengenai Strategi Promosi dalam Meningkatkan Penjualan ditinjau dari Marketing Syariah (Studi Kasus Perumahan Greenland Gajah Mada PT. Sukses Asli Perkasa) kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi promosi yang dilakukan oleh PT. SAP untuk menjual perumahan Greenland Gajah Mada dapat melalui berbagai media cetak berupa baliho, koran, majalah, iklan. Melalui media sosial yaitu melalui radio, WhatsApp, BBM, Facebook, Youtube maupun Website. *Personal Selling* yaitu marketing langsung visit ke calon nasabah. *Publisitas* dengan adanya *Word Of Mouth* oleh konsumen. Strategi penjualan terlihat dari peng*uploud*an atau percetakan didesain dengan menarik.
2. Strategi promosi untuk meningkatkan penjualan dari pemberian bonus-bonus dan promo-promo yang diberikan agar menarik minat calon pembeli. Adanya acara-acara yang diselenggerakan di perumahan Greenland untuk menstimulasi masyarakat. Perseroan yang selalu

mengutamakan kualitas dan keindahan sehingga dapat meningkatkan penjualan.

3. Promosi dan pelayanan konsumen yang berpegang pada etika, karakteristik maupun sifat yang ada dalam marketing syariah seperti adanya sifat *Shiddiq* maupun *Amanah* dan berusaha untuk menghindari apa yang dilarang oleh syariah seperti membohongi ataupun promosi secara berlebihan, hal ini membuat PT. SAP semakin dipercaya oleh masyarakat sehingga dapat membuat nama baik perusahaan. Dalam persaingan tidak menjelek-jelekan pesaing, melayani konsumen dengan rendah hati dan menanamkan sifat jujur serta amanah pada marketing dalam mempromosikan produknya ke konsumen sehingga dapat membuat nama baik perusahaan.

B. Saran

Bedasarkan proses dan hasil dari penelitian yang diperoleh, peneliti mengakui masih banyak kekurangan yang perlu diperbaiki untuk menunjang penelitian ini diwaktu yang akan mendatang. Beberapa hal yang disarankan sebagai berikut:

1. Kepada perumahan Greenland Gajah Mada PT. Sukses Asli Perkasa

   Untuk tetap dapat menjalankan operasionalnya serta dapat meningkatkan penjualan perumahan Greenland maka dalam mempromosikan ke masyarakat harus lebih ditingkatkan

2. Kepada peneliti pribadi

   Hendaknya lebih bersungguh-sungguh dalam mengkaji dan memahami setiap persoalan yang terjadi di dalam masyarakat, sehingga persoalan sosial yang semakin kompleks dapat terjawab dan ditemukan solusinya dengan tepat.

3. Kepada pembaca secara umum

   Hendaknya tulisan ini dapat dijadikan sebagai pedoman dalam bermuamalah dalam kegiatan sehari-hari, karena wujud muamalah itu sendiri tidak hanya tercermin dalam perdagangan saja, melainkan juga dalam budaya di sekitar kita.