BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari pembahasan diatas, berhubungan dengan *sales promotion* dalam meningkatkan volume penjualan yang dilakukan oleh toko Qomeshop Kediri, penulis dapat menyimpulkan beberapa hal diantaranya:

1. Qomeshop menggunakan jasa *sales promotion* berupa *endorsement* untuk meningkatkan volume penjualannya dengan memilih selebgram yang memiliki pengaruh secara psikologis melalui popularitasnya. Melalui sistem *endorse* ini maka informasi tentang toko Qomeshop dan produk yang dipasarkannya akan lebih dikenal luas dimasyarakat khususnya orang yang mengikuti selebgram tersebut melalui media sosial instagram. Karena di era digital ini masyarakat sangat mudahnya menerima informasi terbaru melalui media sosial yang dimilikinya, khususnya instagram. Dengan demikian volume penjualan di toko Qomeshop ini akan bertambah.
2. *Sales promotion* yang digunakan oleh Qomeshop telah mengacu pada empat prinsip dasar pemasaran syariah yaitu *teistis (rabbaniyah), etis (akhlaqiyyah), realistis (al-waqiyah),* dan *humanistis (alinsaniyyah)* dengan menggunakan jasa selebgram dimana pihak Qomeshop memberikan sampel yang akan digunakan oleh selebgram untuk di*review*, kemudian akan dijelaskan kelebihan pembelian di Qomeshop hingga kelebihan produk yang dijualnya. Dalam sisi kegiatan proses

pemasarannya, toko Qomeshop jujur dengan apa yang ditawarkan dan tidak berlebihan. Yang akhirnya menimbulkan *value* atau nilai bagi konsumen bahwa produk yang di tawarkan Qomeshop layak untuk di beli dan bermanfaat bagi orang banyak. Qomeshop tidak menghalalkan segala cara agar mendapat keuntungan yang besar. Jadi, proses pemasaran yang dijalankan Qomeshop sudah memenuhi karakter dan paradigma pemasaran syariah.

B. Saran

Berdasarkan dari hasil dan kesimpulan yang telah dikemukakan oleh peneliti, maka peneliti dapat memberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi toko Qomeshop diharapkan bisa mempertahankan kestabilan penjualan produk, salah satunya yaitu dengan memilih jasa influencer yang baik, menarik dan memiliki popularitas tinggi.
2. Untuk influencer diharapkan bisa lebih memuaskan toko yang menggunakan jasanya dengan menjaga popularitasnya, kreatif dalam membuat pengiklanan, menjaga penampilan agar tetap menarik dan amanah ketika mendapatkan pekerjaan sebagai influencer.
3. Bagi peneliti selanjutnya untuk meneliti mengenai analisis hasil volume penjualan dengan menggunakan *sales promotion*. Hal ini menarik karena ketika suatu toko yang menggunakan *sales promotion*, penjualan produk di toko tersebut bisa meningkat.