

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Dari uraian pembahasan diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa strategi pemasaran yang diterapkan oleh usaha Ikilo Seblak Cabang Bandar Lor Kec. Mojoroto Kota Kediri dalam meningkatkan penjualan adalah sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran yang diterapkan dalam meningkatkan penjualan oleh usaha Ikilo Seblak cabang Kediri ialah promosi dengan periklanan dimedia masa yang memiliki peran :Promosi melalui periklanan yang diterapkan melalui media masa dengan cara melakukan promosi dengan alat, vocer, *buy one gey one* dan potongan harga
2. Strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan ditinjau dari marketing syariah.

Strategi pemasaran promosi yang telah diterapkan oleh usaha Ikilo seblak cabang Kediri telah sesuai dengan prinsip keadila, kejujuran , tidak menjual sumpah palsu dan juga telah sesuai dengan akad jual beli baik dari barang yang dijual ataupun transaksinya. ditinjau dari marketing syariah bahwa penerpan periklanan ada sedikit yang tidak sesuai dengan syariat islam yaitu penggunaan jasa selebgram yang belum berhijab. namun dengan cara mempromosikannya telah sesuai denga karakteristik *marketing syariah* tersebut.

## **B. Saran**

Setelah peneliti membahas mengenai peran strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan ditinjau dari Marketing Syariah (*study kasus pada usaha Ikilo Seblak cabang Bandar Lor Kec. Mojojoto Kota Kediri*). Peneliti memberikan saran kepada pengusaha diantaranya sebagai berikut :

1. Dalam penggunaan sosial media seharusnya pelaku usaha juga memakai kembali akun facebook untuk kegiatan promosi sehingga tidak memaksimalkan dari satu media masa saja. semakin banyak media masa yang digunakan maka semakin banyak pula jaringan untuk menarik calon pembeli.
2. Sebaiknya pelaku usaha lebih selektif lagi dalam menggunakan jasa selebgram, seperti selebram yang berhijab, walaupun tidak mempengaruhi dalam promosi namun ada baiknya hal tersebut juga mendapatkan perhatian.