

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari uraian pembahasan diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa peran strategi promosi yang digunakan oleh distributor jilbab Khaira Hijab dalam meningkatkan volume penjualan adalah sebagai berikut:

1. Strategi promosi yang dilakukan oleh distributor jilbab Khaira Hijab dalam meningkatkan penjualan adalah: pertama, strategi penjualan perseorangan dengan membuka toko *offline* dan menempatkan tim penjualan; kedua, promosi penjualan dengan memberikan diskon dan hadiah; ketiga, promosi menggunakan media sosial yakni Facebook dan Instagram. Serta selain menggunakan strategi promosi Khaira Hijab juga menggunakan pola kemitraan untuk memperluas jaringan distribusinya.
2. Strategi promosi yang diterapkan oleh distributor jilbab Khaira Hijab dalam meningkatkan volume 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 volume penjualan semakin naik pula omzet usaha yang didapat; ketiga, strategi promosi berperan dalam menambah orang-orang baru, semakin konsisten Khaira Hijab

dalam melakukan promosi semakin banyak pula relasi yang saling terhubung sehingga dapat tercipta jaringan yang saling menguntungkan.

3. Strategi promosi yang diterapkan oleh distributor jilbab Khaira Hijab dalam meningkatkan volume penjualan menurut perspektif Islam adalah boleh (jaiz), sebab Khaira Hijab menyampaikan informasi produk dengan benar tanpa adanya penipuan. Serta tidak menimbulkan bahaya, dan merugikan orang lain. Khaira Hijab juga memiliki karakteristik sebagai pemasar syariah seperti memiliki karakteristik religius, akhlaqiyyah, realistis (waqi'iyah), dan humanistik (al-insaniyyah)

B. Saran

Setelah peneliti membahas peran strategi promosi dalam meningkatkan penjualan produk pada distributor jilbab Khaira Hijab, terdapat beberapa saran yang peneliti berikan kepada distributor jilbab Khaira Hijab, sebagai berikut:

1. Hendaknya Khaira Hijab dapat lebih mengembangkan kegiatan promosi penjualan secara *offline*, sebab dengan lokasi yang cukup strategis penjualan secara *offline* di toko masih jauh lebih rendah dibandingkan dengan penjualan secara *online*.
2. Penambahan tenaga kerja, agar kegiatan operasional dapat berjalan dengan baik, seperti penambahan divisi *marketing* agar kegiatan

promosi dapat terfokus sampai pada penggunaan *marketplace* yang kini sedang marak digunakan. Dan tenaga *packing* agar kegiatan *packing* dapat selesai dengan cepat dan tepat waktu.