

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

1. Strategi promosi yang dilakukan Fairis.id adalah dengan periklanan yang pertama kegiatan live streaming yang dilakukan secara rutin di media sosial dan juga marketplace. Kegiatan live streaming ini dilakukan setiap hari senin-sabtu pukul 09.00 WIB – 10.00 WIB. Kegiatan live streaming ini digunakan sebagai penunjang dalam tahap pengenalan produk ke khalayak masyarakat. Dalam live streaming, kegiatan yang dilakukan adalah *review* produk, menjelaskan produk secara detail, seperti bagaimana produknya, bahannya seperti apa, jahitannya bagaimana, selain itu juga bisa melakukan transaksi pembelian pada saat live streaming berlangsung. Selain live streaming ini, Fairis.id juga sesekali melakukan strategi promosi seperti iklan ads dan juga endorse yang tentunya berbayar. Setelah dengan periklanan Fairis.id juga menggunakan promosi penjualan dengan mengikuti kegiatan pameran yang dilakukan tidak rutin melainkan ketika kategori dan tema dari kegiatan pameran tersebut cocok dengan usaha dan produk Fairis.id maka Fairis.id akan mengikuti kegiatan pameran tersebut. Dan Fairis.id juga melakukan penurunan harga/potongan harga di setiap tanggal event untuk *online store* dan potongan harga kodi untuk reseller/dropshipper di whatsapp.

2. Strategi promosi melalui media sosial dalam perspektif ekonomi islam, dengan periklanan, Fairis.id memfokuskan tentang iklan yang jujur dan benar pada saat live streaming, iklan ads, dan juga endorse yang menjelaskan tentang produk secara detail. Menjelaskan tentang produknya apakah ada kecacatan atau tidak. Bagaimana bahan dari produk tersebut. Hal ini juga sesuai dengan teori KSF (*Key Succes Factors*) yaitu *shiddiq* yang berarti jujur dan benar. Setelah itu dengan menggunakan promosi penjualan, Fairis.id mengikuti kegiatan pameran yang menawarkan produknya kepada masyarakat yang datang ke pameran. Yang mana prinsip promosi ekonomi islamnya adalah kepercayaan/dapat dipercaya. Hal ini juga masuk didaalam teori KSF (*Key Succes Factors*) yaitu *amanah* yang berarti dapat dipercaya.

## **B. Saran**

Untuk meningkatkan penjualan, peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1. Toko Fairis.id disarankan lebih meningkatkan untuk strategi promosinya sehingga lebih banyak jangkauan kepada khalayak masyarakat sehingga dapat membantu untuk meningkatkan penjualan.
2. Toko Fairis.id selalu menjaga kualitas produknya sehinga konsumen selalu percaya, suka, dan puas terhadap produk yang ditawarkan Fairis.id dan juga mengembangkan/memperluas tentang produk *fashion daily wear* lainnya.