

## **BAB V PENUTUP**

### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dengan judul “Strategi Bauran Promosi Guna Meningkatkan Omset Penjualan Di Lihat Dari Perspektif islam (Study Kasus Counter Handphone Ponselku Juwana, Pati)”, maka peneliti memberikan kesimpulan sebagai berikut:

1. Ponselku telah menerapkan periklanan, penjualan perorangan, hubungan masyarakat, serta promosi penjualan. Selain itu, menerapkan nilai islam dalam bisnis, yaitu menerapkan kejujuran, keadilan, kehendak bebas, tanggung jawab, dan ihsan.
2. Dampak positif dari penerapan strategi promosi yang dilakukan Ponselku yaitu, banyaknya respon yang baik dari masyarakat, sehingga dapat meningkatkan omset penjualan. Sedangkan dampak negatif dari penerapan strategi promosi yang dilakukan ponselku yaitu kurangnya penerapan strategi publisitas.
3. Kendala internal dari penerapan strategi promosi yang dilakukan Ponselku yaitu, terbatasnya produk yang diminati pelanggan yang dapat mengakibatkan pembatalan pembelian karena tidak adanya barang yang di inginkan dan solusinya adalah pihak Ponselku melakukan penawaran produk lain dengan kualitas yang serupa, serta memberikan penjelasan secara rinci mengenai barang yang ditawarkan. Sedangkan kendala eksternal adalah adanya persaingan dan perbandingan harga, solusinya adalah pihak Ponselku selalu memberikan penjelasan harga secara rinci mengenai produk yang ditawarkan dibanding pesaing, serta memberikan kejelasan mengenai keunggulan dan kelemahan produk yang ditawarkan agar tidak ada pihak yang merasa dirugikan.

### **B. Saran**

1. Ponselku sebaiknya memperluas promosi agar terus berkembang menjadi lebih baik, tetap mempertahankan strategi promosi yang sudah dijalankan, serta telaten dalam mempromosikan produk melalui media sosial sehingga orang lain bisa melihat jika ada produk baru dari Ponselku.
2. Selalu mempertahankan kualitas produk, pelayanan yang baik dan ramah, agar pelanggan tetap merasa aman dan nyaman saat melakukan pembelian.