

BAB V PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian tentang strategi promosi Konfeksi Yazid Collection dengan judul Analisis Strategi Promosi dalam menghadapi persaingan bisnis ditinjau dari ekonomi islam (Studi Kasus Konfeksi Yazid Collection Kudus) dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Strategi Promosi Promosi yang dilakukan oleh Konfeksi Yazid Collection dalam menghadapi persaingan bisnis adalah promosi iklan, promosi penjualann dan promosi *personal selling* atau penjualan pribadi dan promosi *public relation* (hubungan masyarakat). karena pemilik konfeksi dan karyawan menawarkan produknya langsung, sehingga pembeli mengetahui produk secara langsung dan menggunakan promosi jaringan atau hubungan masyarakat. Promosi yang dilakukan pemilik usaha dan karyawan konfeksi Yazid Collection, tidak serta menghalalkan segala cara untuk mendapatkan laba yang besar, mereka masih memiliki etika dalam melakukan promosi, adapun etika dalam melakukan promosi yang dilakukan oleh pemilik dan karyawan toko Konfeksi Yazid Collection adalah sama-sama menjaga etika sesuai dengan koridor agama Islam. semua kegiatan dilandaskan kepada ajaran Agama Islam hal itu dimaksudkan agar setiap apa yang dilakukan baik itu dari segi pekerjaan maupun yang lainnya harus sesuai dengan tuntunan Agama sehingga hasil yang akan didapatkan atau dikerjakan mendapat ridlo Allah. Dengan adanya promosi yang dilakukan oleh Konfeksi Yazid Collection penjualan semakin meningkat, walaupun tidak selalu signifikan.
2. Faktor pendukung dalam kegiatan promosi guna meningkatkan penjualan konfeksi Yazid Collection adalah; Semangat yang tinggi dengan komunikasi yang baik, Pemberian hadiah kepada pelanggan dengan jumlah pembelian yang banyak, Wawasan dari pemilik toko (kondisi organisasi yang baik), dan Adanya kerjasama antara pemilik dengan karyawan dalam melakukan kegiatan promosi. Sedangkan faktor penghambatnya adalah; Permintaan pasar yang terkadang menurun dan terbatasnya jumlah karyawan juga mempengaruhi karena jumlah produk yang dihasilkan kurang.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah disajikan maka selanjutnya menyampaikan saran-saran yang kiranya dapat memberikan manfaat kepada pihak-pihak yang terkait atas hasil penelitian ini. Adapun saran-saran yang dapat disampaikan adalah sebagai berikut:

1. Dalam menjalankan kinerjanya agar senantiasa menjunjung tinggi visi dan misi perusahaan, walaupun pada kenyataannya visi dan misi belum diciptakan dengan jelas. Oleh karena itu pihak manajemen dapat menciptakan visi dan misi yang simple yang mampu diterima oleh semua pihak yang terlibat dalam proses produksi,
2. Meskipun belum memiliki kantor pemasaran sendiri namun permintaan terhadap pesanan sering meningkat ada baiknya membuka kantor pemasaran tersendiri sehingga lebih terbuka menerima pesanan selain dari kalangan sendiri,
3. Tingkatkan lagi produktivitas dan operasional yang sesuai dengan ketentuan umum.,
4. Untuk pegawai: Jaga loyalitas, integritas dan produktivitas kepada perusahaan dan jalin rasa saling percaya antar pegawai sehingga dapat bekerja dengan harmonis.

C. Penutup

Dengan memanjatkan rasa syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan taufiq, hidayah serta inayah-Nya kepada peneliti sehingga peneliti dapat menyelesaikan penelitian skripsi ini. Peneliti menyadari bahwa penelitian dan pembahasannya masih jauh dari kesempurnaan yang dikarenakan keterbatasan kemampuan peneliti.

Untuk itu peneliti senantiasa mengharapkan saran dan kritik yang membangun. Semoga karya ini dapat bermanfaat khususnya bagi peneliti dan bagi para pembaca pada umumnya.