

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Strategi marketing mix melalui sistem waralaba dan media sosial dalam meningkatkan omset penjualan pada cv denov putra brilian (perspektif ekonomi islam).

Dari pembahasan yang sudah diuraikan diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa Strategi Waralaba dan media sosial dalam meningkatkan omset penjualan di nyoklat klasik menggunakan Strategi pemasaran yaitu bauran pemasaran (*Marketing Mix*). Adapun produk nyoklat klasik (Waralaba franchise) bermacam-macam seperti paket franchais paket Silver 12 Juta, Paket Minibar 17 Juta, paket Silver 12 Juta dan paket platinum 250 Juta. Selain itu perusahaan nyoklat klasik juga membuka menu makanan ringan yaitu Banyos (Bakwam maknyos) yang berada di golden tulungagung. Serta membuka Jasa yaitu jasa service seperti service sepeda dan elektronik.

Salah satu hal yang menyebabkan meningkatkan peminat para konsumen adalah pangsa pasar yaitu dengan strategi pemasaran seperti promosi di media sosial Website, Facebook dan instagram, mulai dari yang gratis hingga yang berbayar, karena bagi perusahaan yang di rasa media tersebut dapat dengan mudah sampai kepada target pemasar. Selain itu perusahaan juga mempublikasikan dengan cara penyebaran brosur, mengisi iwent-iven bazar tingkat kecamatan, kabupaten

maupun provinsi atau kota kota besar sehingga memberikan penjelasan mengenai produk, fasilitas, serta harga yang ditawarkan oleh perusahaan. sehingga perusahaan sangat efektif dalam meningkatkan omset penjualannya.

Ditinjau dari perspektif ekonomi islam pemasaran waralaba nyoklat klasik yaitu berprinsip syariah dengan menggunakan akad *syirkah* atau perkongsian yang menurut bahasa *ikhtilath* berarti campur atau percampuran, selain itu berlandaskan Al-Quran, hadis dan ijma'. Dengan hal tersebut pihak mitra percaya bahwa bisnis waralaba (*franchise*) ini halal, serta perusahaan meberikan iformasi-informasi yang jelas, kepercayaan yang kuat dan jujur dalam semua hal.

2. Dampak Strategi Marketing Mix Melalui Sistem Waralaba Dan Media Sosial Dalam Meningkatkan Omset Penjualan Pada Cv Denov Putra Brilian (Perspektif Ekonomi Islam).

Dampak adanya strategi tersebut yaitu bagi perusahaan semakin sering tampil di media sosial, promosi, Upload Foto dll maka usaha waralaba Franchais tersebut akan semakin berkembang dan lebih lebih banyak di minati oleh para masyarakat. Selain dampak bagi perusahaan peneliti juga menemukan Dampak Bagi mitra perusahaan yaitu dengan adanya media sosial bagi mitra perusahaan sangat memudahkan untuk menggali atau melihat informasi-informasi baru mengenai produk nyoklat klasik bahkan mitrapun juga sangat mudah ketika berbelanja atau memesan Stok baru nyoklat klasik yang hanya

menggunakan sosial media whatsapp, pihak mitra cukup memesan dan tinggal mengambil selain itu pihak perusahaan menyediakan mobil pendistribusian sehingga memudahkan pihak mitra untuk membeli stok baru.

3. Kendala Dan Solusi Strategi Marketing Mix Melalui Sistem Waralaba Dan Media Sosial Dalam Meningkatkan Omset Penjualan Pada Cv Denov Putra Brilian (Perspektif Ekonomi Islam).

Kendala yang di hadapi pihak perusahaan yaitu kendala yang ada pada sekarang ini adalah persaingan yang sangat ketat seain itu di tahun politik, cuaca dan persaingan franchaisor lain sehingga bagi perusahaan nyoklat klasik harus benar benar memilih mana yang baik dan mana yang buruk. Solusinya bagi perusahaan yaitu Dengan melakukan inovasi baru perusahaan tersebut membuat macam-macam varian rasa nyoklat bahkan topingpun berbeda beda serta menjelaskan kepada konsumen bahwasanya nyoklat klasik yang asli ini loh yang ada lambangnya nyonyo gambar anak kecil yang Kepala dan bibirnya Mancung, selain itu memperjelas adanya manfaaat saat mengkonsumsi nyoklat klasik pada kemasanya, serta perusahaan mempunyai solusi dengan adanya cuaca yang berubah ubah maka membuat prodak baru yang cocok bagi musim dingin atau peghujan.

B. Saran

1. Bagi Perusahaan

Hendaknya memperluas pemasaran dengan menggunakan media pemasaran yang memberikan jasa sebagai tempat untuk berjual beli, seperti Bukalapak.com, Tokopedia.com. Sehingga akan memperluas jangkauan pemasaran produk. Serta menambah inovasi produk-produk baru yang belum di pasarkan di kota kota besar khususnya.

2. Bagi Konsumen

Bagi konsumen mitra nyoklat klasik diharapkan, bisa memanfaatkan secara maksimal perkembangan teknologi informasi untuk media pemasaran karena dengan hal tersebut akses menuju pasar baru sehingga bisa menambah konsumen atau bahkan pelanggan dan juga menambah pendapatan.

3. Bagi Peneliti selanjutnya

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan acuan untuk meningkatkan penelitian dan pengetahuan tentang pemanfaatan strategi waralaba dan media sosial sebagai media promosi ditinjau dari ekonomi islam, serta memberikan wawasan tentang tema-tema yang serupa. Diharapkan juga peneliti selanjutnya dalam melebarkan penelitian kepada hal-hal yang berkaitan dengan judul, supaya semakin luas pengetahuan yang didapatkan dari khasanah islam.