BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Guna meningkatkan hasil penjualan Toko Vanhelen Tulungagung melakukan beberapa strategi pemasaran yaitu:
   a. Pemilihan pasar
   b. Strategi produk
   c. Distribusi
   d. Promosi
2. Strategi pemasaran yang paling efektif dilakukan bidang Toko Vanhelen Tulungagung guna meningkatkan hasil penjualan yaitu dengan melakukan promosi. Hal tersebut dibuktikan dengan banyaknya hasil penjulan melalui promosi. Promosi yang dilakukan oleh Toko Vanhelen meliputi: menyiarkan lewar radio terkait apa yang mereka jual, dan juga publikasi yang dilakukan oleh Toko Vanhelen yaitu denggan memanfaatkan media sosial seperti *Facebook*, *Instagram* dengan memposting gambar-gambar produk-produknya di jejaring social tersebut sangat memberi dampak yang sangat luar biasa kedapa konsumen dan penjualan.
3. Ditinjau dari perspektif Ekonomi Islam, strategi pemasaran yang dilakukan oleh Toko Vanhelen Tulungagung sudah sesuai dengan

prinsip-prinsip ekonomi syariah yaitu dalam melakukan strategi produk toko vanhelen memberikan kualitas yang baik serta menjual barang yang halal. Serta pembeli bisa memilih produk slera dan dalam promosinya tidak melebih-lebihkan dan tidak menutupi kecacatan produk yang dijualnya.

B. Saran-Saran

1. Dalam strategi pemilihan pasar hendaknya Toko Vanhelen lebih memfokuskan kepada target yang dituju sehingga dapat memudahkan dalam pemasaran.
2. Sebaiknya Toko Vanhelen kalau bisa memproduksi sendiri barang-barang yang dijualnya.
3. Dalam strategi promosi hendaknya Toko Vanhelen membenahi strategi promosi yang sebelumnya dengan tidak hanya mengandalkan publikasi tapi juga membuat promosi harga, dan pembuatan situs maupun blog.
4. Membuat saluran distribusi ganda, maksudnya untuk menambah penjualan toko vanhelen bisa membuka cabang.
5. Membuat loyalitas pelanggan dengan membuat inovasi seperti : discount, voucher dan lain-lain.