BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Strategi Promosi dalam Meningkatkan Penjualan Produk Katering di Srengat Blitar

   Strategi promosi dalam meningkatkan penjualan produk katering Nikmat Rasa dengan menerapkan berbagai cara-cara promosi yaitu periklanan, *personal selling*, publisitas, dan sales *promotion*. Cara promosi yang dilakukan Katering di Srengat Blitar tersebut dengan memanfaatkan media sosial seperti internet dan *facebook* dengan membuka *fanspage*, menyebarkan beberapa kartu nama dan brosur akan mudah dikenali masyarakat, serta mengikuti berbagai acara pameran luar kota, seperti yang telah diikuti oleh katering Nikmat Rasa di kota Malang.

2. Strategi Pelayanan dalam Meningkatkan Penjualan Produk Katering di Srengat Blitar

   Strategi pelayanan konsumen dalam meningkatkan penjualan produk katering di Srengat Blitar dengan menambah alat-alat dan memperbarui pernak-pernik katering, serta menerapkan berbagai dimensi pelayanan, seperti keandalan *(reliability)*, kecekatan tanggapan *(responsiveness)*, jaminan kepastian *(assurance)*, empati (*emphaty)*, dan keberwujudan *(tangible).*

3. Strategi Promosi dan Pelayanan Islami dalam Meningkatkan Penjualan Produk Katering di Srengat Blitar

Strategi promosi dan pelayanan Islami dalam meningkatkan penjualan produk katering di Srengat Blitar menetapkan berbagai prinsip syariah yaitu kegiatan yang dilakukan seperti promosi dan pelayanan konsumen yang sangat memegang teguh pinsip syariah. Promosi yang dilakukan sesuai dengan prinsip syariah yang selalu jujur dalam menginformasikan gambar dan suatu produknya tanpa menggunakan sumpah-sumpah seta mampu mensejahterakan masyarakat sekitar dengan mengeluarkan Infaq dan Sedekah. Serta pelayanan konsumen yang menerapkan dengan etika berbisnis dengan memperhatikan kejujuran, keramah-tamahan, menerapkan prinsip bisnis islami dalam bentuk nilai-nilai shiddiq, fathanah, amanah, dan tabligh.

B. Saran

1. Bagi Pengusaha Katering
   a. Pengusaha katering hendaknya memperluas bisnis kateringnya dengan membuka cabang di tempat lain, karena mengingat konsumen yang datang diberbagai luar kota, agar konsumen mudah untuk menjangkaunya.
   b. Hendaknya promosi diperluas diberbagai media sosial seperti *bbm, whatsapp, twiteer, line,* dan berbagai media sosial lainnya agar produk katering dapat dikenali masyarakat yang aktif di media sosial.

c. Hendaknya menambah jumlah karyawan, agar dalam pelayanan kepada konsumen dapat secara optimal, serta memperbarui alat-alat katering yang canggih pada saat ini sehingga memudahkan dalam memberikan pelayanan kepada konsumen.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil penelitian diharapkan dapat dijadikan acuan untuk meningkatkan penelitian dan pengetahuan tentang strategi promosi dan pelayanan konsumen dalam meningkatkan penjualan produk katering, wawasan tentang tema-tema yang serupa. Diharapkan pula para peneliti berikutnya untuk melebarkan penelitian kepada hal-hal yang berkaitan dengan judul, supaya semakin luas pengetahuan yang didapat dalam khasanah agama Islam.