

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil uraian mengenai hasil penelitian yang peneliti lakukan mengenai Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Perumahan dalam Perspektif Ekonomi Islam di Perumahan Bahari Residence, maka dapat diambil kesimpulan bahwa:

1. Penerapan Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Perumahan dalam Perspektif Ekonomi Islam di Perumahan Bahari Residence telah terealisasi sehingga peneliti dapat menyimpulkan bahwa salah satu strategi yang digunakan dalam Meningkatkan Volume Penjualan Perumahan Dalam Perspektif Ekonomi Islam ialah menggunakan 5 P marketing mix (bauran pemasaran) yang terdiri dari Produk (*product*), Harga (*price*), Tempat (*place*) dan Promosi (*promotion*), Pelayanan. Produk yang disediakan oleh perusahaan yaitu produk yang lagi banyak di butuhkan oleh orang pendatang dan yang ingin mempunyai rumah sendiri.

Dari hasil penelitian diatas dapat juga disimpulkan bahwa akibat dari harga yang diberikan perusahaan ini berkualitas baik tapi dan lebih ringan dalam pembayaran. Perusahaan ini menggunakan 2 sistem yaitu cast dan tempo cast jadi

dengan ini pembeli lebih ringan dalam pembayarannya yang 2 sistem pembayaran tersebut sudah terkonsep melalui pembentukan strategi pemasaran. Dengan demikian strategi pemasaran sangat menarik konsumen untuk membeli rumah impian dan dapat meningkatkan volume penjualannya.

2. Adapun kelebihan dan kekurangan strategi penjualan ialah :
 - a. Kelebihan strategi penjualan adalah bisa mengenalkan dan menawarkan produk secara terstruktur kepada konsumen. Dengan memiliki sejumlah kelebihan, strategi penjualan sering digunakan perusahaan besar karena dipandang cukup efektif dalam membujuk serta menarik konsumen agar membeli dan menggunakan produk.
 - b. Sedangkan kekurangannya ialah biaya yang dikeluarkan jauh lebih besar dibanding bentuk promosi lainnya karena ada budget lebih pada perencanaan strateginya.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan pada Perum Bahari Residence ada beberapa hal yang perlu di pertimbangkan sebagai masukan untuk meningkatkan strategi penjualan dan memberikan saran-saran yang bertujuan untuk kebaikan dan kemajuan penjualam di Perum Bahari Residence ialah sebagai berikut:

1. Pihak Bahari Residence berusaha agar senantiasa memberikan pelayanan dengan sungguh-sungguh serta semangat dalam hal mempromosikan penjualan unit

perumahan, terutama dalam strategi promosi penjualan agar mendapatkan ketertarikan konsumen.

2. Disarankan untuk terus mengasah kemampuan team marketing terutama dalam pembentukan strategi penjualan dan terus melakukan inovasi mengikuti perkembangan zaman terkait dengan cara promosi dan sebagainya.
3. Disarankan untuk pihak-pihak yang terkait mendukung dan ikut mengembangkan strategi penjualan pada Perumahan Bahari Residence.

