

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Strategi pemasaran di Yamaha Mataram Cabang Rembang melalui :
 - a. Periklanan melalui baliho, spanduk, pamflet, brosur dan media sosial,
 - b. *Personal selling*, melalui door to door, grebek pasar dan grebek kampung
 - c. Event, melalui event independen dan event pameran lainnya.
2. Strategi tim marketing yamaha mataram sakti cabang rembang dalam meningkatkan penjualannya masih memegang prinsip syariah sesuai dengan yang diajarkan Nabi Muhammad SAW. Hanya saja beberapa kegiatan yang bersifat menghibur masih menggunakan hiburan dengan tampilan yang kurang pantas.

B. Saran

1. Tim marketing Yamaha Mataram Sakti Cabang Rembang perlu kerja lebih keras lagi untuk meningkatkan pertumbuhan penjualan untuk menghadapi kondisi ekonomi di Rembang yang menurun
2. Dalam melaksanakan event promosi sebaiknya menggunakan cara yang sesuai dengan syariah islam, dalam hal ini, personil sebaiknya menggunakan pakaian yang pantas.

C. Penutup

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa dalam penulisan, pembahasan dan penyajian skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan, baik dalam segi bahasa, penulisan, penyajian, sistematika maupun analisisnya. Oleh karena itu, saran yang konstruktif dan kritik yang edukatif sangat penulis harapkan demi kesempurnaan dan pemanfaatan bersama.