

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Berdasarkan uraian yang telah penulis jelaskan pada bab sebelumnya, maka penulis dapat menarik kesimpulan dan memberikan saran yang diharapkan dapat membantu perusahaan dan dapat memberikan manfaat yang lebih baik dalam melakukan kegiatan promosi guna meningkatkan penjualan pada Toko Singgalang Parfume.

#### **5.1 Kesimpulan**

Strategi promosi yang digunakan Toko Singgalang Parfume dalam meningkatkan penjualan yaitu pada media periklanan hanya menggunakan papan nama sebagai alat promosi yang bisa memberi tahu kepada masyarakat bahwa ada toko parfum serta memanfaatkan media sosial instagram dan google bisnisku agar memudahkan calon konsumen untuk mencari informasi dan berbelanja tanpa harus datang langsung ke tempatnya, promosi penjualan dengan menggunakan kupon dan hadiah juga digunakan sebagai alat promosi untuk menarik calon konsumen agar membeli langsung produk tersebut dan melalui hubungan masyarakat dengan membagikan *souvenir* dalam acara pernikahan atau acara lainnya dengan tujuan agar masyarakat mencoba aroma dan tertarik untuk melakukan pembelian. Strategi promosi yang paling efektif dilakukan Toko Singgalang Parfume adalah promosi penjualan yaitu dengan memanfaatkan kupon dan hadiah karena melalui media ini penjualan mengalami peningkatan setiap tahunnya. Pada periklanan yang dilakukan Toko Singgalang Parfume sudah dilaksanakan tetapi dengan kata lain upaya yang dilakukan belum optimal karena pada setiap tahunnya mengalami fluktuasi kadang tercapai target kadang tidak.

#### **5.2 Saran**

Toko Singgalang Parfume sebaiknya mengganti papan nama dengan desain yang lebih menarik dan sebaiknya menggunakan media periklanan

lainnya seperti majalah, radio dan lain-lain, serta mengaktifkan atau mengoptimalkan media sosial instagram, dan melalui media periklanan ini juga dapat menggunakan shopee karna seiring perkembangan zaman seseorang berbelanja melalui *online*, pada promosi penjualan Toko Singgalang Parfume dapat memaksimalkan lagi strategi promosi yang sudah dilakukan serta menambah cara lain dengan membuat promo-promo yang menarik seperti memberikan potongan harga agar dapat menarik calon konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan sehingga dapat meningkatkan omset penjualan, melalui hubungan masyarakat Toko Singgalang Parfume dapat melakukan cara lain seperti menjadi sponsor pada acara-acara tertentu yang dapat memberitahukan mengenai produk dan aroma yang ditawarkan kepada masyarakat sehingga masyarakat yang mencobanya tertarik untuk melakukan pembelian.