

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian pada bab sebelumnya, maka penulis menarik kesimpulan dan saran sebagai berikut:

5.1 Kesimpulan

Kegiatan promosi penjualan pada percetakan Design Of Cytra menggunakan beberapa media sosial seperti *Facebook*, *Instagram* dan *WhatsApp*.

1. Penggunaan *facebook* pada percetakan Design Of Cytra tidak *update* dan tidak menarik dikarenakan Percetakan Design of Cytra tidak mengupload foto produk dalam aplikasi *facebook* dan admin lambat dalam hal merespon pelanggan.
2. Penggunaan media sosial *instagram* cukup *update*, karena percetakan memposting produk-produknya, sehingga pelanggan bisa melihat postingan produk agar dapat mengetahui promosi percetakan dengan begitu menyebabkan peningkatan pada volume penjualan. *Instagram* adalah aplikasi yang bisa meningkatkan volume penjualan pada percetakan Design Of Cytra. Promosi penjualan dilakukan setiap hari dengan memposting foto dan video, supaya pelanggan tidak ketinggalan tentang produk-produk yang dijual.
3. Penggunaan media sosial *whatsapp* untuk meningkatkan volume penjualan dengan membuat status setiap harinya, untuk menawarkan produk-produk baru dan memberikan informasi-informasi yang dipromosikan pada percetakan Design Of Cytra. *WhatsApp* sudah sangat *update* dikarenakan pemilik menggunakan aplikasi sebagai media layanan terhadap pelanggan.

5.2 Saran

Berdasarkan uraian yang telah dibahas pada bab sebelumnya, penulis memberikan saran sebagai sebagai bahan pertimbangan dan masukan bagi Percetakan Design of Cytra Palembang dalam melakukan promosi selanjutnya.

1. Dalam melakukan promosi *online* percetakan Design Of Cytra harus meningkatkan kembali penggunaan media *facebook* karena pada media sosial ini tidak terlalu *update* sehingga konsumen tidak banyak mengetahui atas promosi yang telah dilakukan oleh percetakan Design Of Cytra. Dengan begitu dapat menyebabkan volume penjualan menurun dan tidak stabil.
2. Percetakan Design Of Cytra juga dapat menambahkan media sosial lain seperti *Tiktok*, untuk penggunaan *tiktok* sebaiknya melakukan *live sale*, kemudian untuk penggunaan *Whatsapp* sebaiknya membuat grup khusus untuk bisnis.
3. Selain itu dapat menambahkan promosi penjualan lainnya bukan hanya dengan menggunakan kartu nama tetapi dapat mengeluarkan promosi penjualan berupa *discount*, akan tetapi *discount* yang diberikan harus mencapai batas minimal pembelian.