

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 Anindya *Collections*.

5.1 Kesimpulan

Strategi promosi yang sudah dilakukan oleh Toko Anindya *Collections* Palembang dalam meningkatkan penjualan yaitu periklanan, periklanan cetak yang digunakan adalah berupa papan nama dan kartu nama, penjualan personal, promosi penjualan berupa pemberian diskon atau potongan harga, dan pemasaran melalui mulut ke mulut. Strategi promosi periklanan dalam bentuk papan nama dan kartu nama menjadi promosi yang efisien dan biaya promosi yang kecil karena pembuatannya hanya sekali dilakukan dan periklanan ini sudah mampu menyebarkan informasi dan membangun nama toko di ingatan banyak orang sehingga dapat berkembang sampai saat ini.

5.2 Saran

Toko Anindya *Collections* dapat memaksimalkan lagi kegiatan promosi yang sudah dilakukan yaitu periklanan, penjualan personal, promosi penjualan, dan pemasaran dari mulut ke mulut. Toko Anindya *Collections* juga sebaiknya mengganti papan nama dan kartu nama dengan desain yang lebih menarik dan sebaiknya menggunakan periklanan media online seperti instagram, *Shopee* dan TikTok karena seiring perkembangan zaman masyarakat lebih banyak berbelanja melalui *online* karena lebih mudah dan efisien tidak perlu keluar rumah yang hanya memanfaatkan barang elektronik seperti handphone dan laptop untuk memesan barang. Dari aplikasi Instagram, *Shopee* dan TikTok pemilik toko juga dapat memanfaatkan fitur *live* untuk memperkenalkan dan menawarkan produk secara

langsung kepada para penonton *live*. Pada promosi penjualan Toko Anindya *Collections* dapat memaksimalkan lagi strategi promosi yang sudah dilakukan serta menambah cara lain dengan membuat promo-promo yang menarik seperti memberikan potongan harga di hari besar seperti bulan ramadhan dan hari besar lainnya serta dapat juga melakukan pemberian hadiah dan bentuk lainnya agar calon pembeli dan pembeli merasa tertarik membeli produk yang ditawarkan oleh Toko Anindya *Collections*.

