

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

1. Toko Bangunan Suasana Baru menerapkan bauran promosi dalam meningkatkan Volume penjualannya. Adapun bauran promosi yang digunakan oleh Toko Bangunan Suasana Baru diantaranya direct marketing dan *personal selling* seperti menjual produk-produk berkualitas dengan harga yang murah dan bersaing, untuk meningkatkan Volume penjualannya.
2. Toko Bangunan Suasana Baru hanya menggunakan media sosial *Whatsapp* sebagai kegiatan *Direct Marketing* nya dalam meningkatkan Volume penjualan pada saat pandemi covid 19 melanda.

5.2. Saran

1. karena dua bauran promosi Toko Bangunan Suasana Baru tidak lagi efektif untuk meningkatkan Volume penjualannya, penulis menyarankan toko tersebut untuk memperluas kegiatan promosinya seperti, membuat banner yang berisikan produk-produk unggulan agar calon konsumen tertarik dan membeli di toko tersebut.
2. dikarenakan covid 19, penulis menyarankan untuk memperluas pasar dengan menggunakan media sosial dan iklan dalam meningkatkan Volume Penjualannya. Untuk sosial media Toko Bangunan Suasana Baru bisa menggunakan media sosial seperti instagram, dan facebook dalam meningkatkan Volume penjualannya dan untuk iklan bisa dengan memasang spanduk di depan toko supaya memberikan informasi bahwa di tempat tersebut ada toko bangunan.