

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dari hasil dan pembahasan pada bab sebelumnya, maka penulis dapat menyimpulkan bahwa;

1. Bauran promosi yang sudah dilakukan oleh Toko Istana Hijab Palembang ini yaitu Periklanan (*Advertising*), Promosi Penjualan (*Sales Promotion*), Penjualan Personal (*Personal Selling*), Pemasaran Langsung (*Direct Marketing*), Hubungan Masyarakat (*Public Relations*). Dengan menggunakan bauran promosi ini volume penjualan meningkat tetapi tidak signifikan, karena terdapat hambatan yang dialami pada saat melakukan promosi.
2. Strategi promosi melalui media sosial instagram dalam meningkatkan volume penjualan Toko Istana Hijab Palembang ini yaitu Periklanan yang menggunakan media cetak dan media elektronik berupa instagram, Promosi Penjualan dengan memberikan potongan harga pada hari-hari tertentu, Penjualan Personal dengan menginformasikan produk secara langsung maupun melalui media sosial dengan melakukan *Live Streaming*, melalui dm Instagram, dan kolom komentar, Pemasaran Langsung melakukan penjualan secara online diberbagai platform yang dapat dikunjungi oleh konsumen, Hubungan Masyarakat mempengaruhi konsumen dengan konten dan bekerja sama dengan selebgram yang terkenal di media sosial.
3. Hambatan yang dialami oleh Toko Istana Hijab Palembang ini adalah promosi penjualan yang dilakukan secara online melalui media sosial instagram terbilang cukup membosankan dengan tampilan foto catalog hijab yang itu-itu saja dan juga video konten yang diupload hanya 1 kali dalam seminggu, dan yang terakhir penempatan kawasan promosi yang kurang strategis.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, penulis dapat memberikan saran sebagai berikut;

1. Toko Istana Hijab Palembang sebaiknya dapat memaksimalkan lagi kegiatan promosi yang telah dilakukan, agar kegiatan promosi yang telah dilakukan ini dapat berdampak terhadap volume penjualan.
2. Dalam meningkatkan volume penjualan kegiatan promosi yang perlu dilakukan yaitu Periklanan sebaiknya menambahkan media cetak seperti baliho, Promosi Penjualan dengan memberikan diskon saat hari mendekati masuk sekolah, Penjualan Personal melayani konsumen dengan baik dan dapat menambah karyawan ketika mengikuti sebuah event di mall, Pemasaran Langsung sigap dalam menjawab pertanyaan dari konsumen, Hubungan Masyarakat mampu bekerja sama dengan selebgram dan menanyakan mengenai ide-ide atau jenis konten yang seperti apa yang sedang diminati oleh remaja zaman sekarang.
3. Untuk mengatasi hambatan yang telah ditemukan, maka sebaiknya Toko Istana Hijab Palembang perlu melakukan perbaikan mengenai promosi penjualan yang dilakukan. Sebaiknya dalam mengupload video konten , jangan mengupload video dalam seminggu hanya 1 kali. Alangka baiknya mengupload video konten yang menarik dilakukan minimal dalam seminggu 3-4 kali upload, agar dengan video konten ini dapat mempengaruhi konsumen untuk membeli produk yang dijual sehingga volume penjualan dapat meningkat sesuai dengan tujuan, dan juga sebaiknya Toko Istana Hijab Palembang mengupload foto catalog hijab yang menarik jangan hanya mengupload foto yang itu-itu saja, ada baiknya melakukan inovasi dalam pengambilan foto catalog hijab agar terlihat bagus dan menarik. Yang terakhir, sebaiknya memperbaiki jaringan internet yang dipakai, karena hal ini sangat mengganggu ketika melakukan *Live Streaming*.