

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan diatas, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Periklanan yang dilakukan PT Intraco Penta Wahana Palembang dilakukan melalui sosial media Instagram dan juga media brosur. Penggunaan media sosial Instagram yang dilakukan dengan cara memposting konten berupa gambar serta video untuk mempromosikan produk yang ditawarkan. Sedangkan, promosi melalui brosur berisikan tentang potongan harga dari produk yang ditawarkan dan dikirimkan melalui *e-mail*.
2. Promosi penjualan (*sales promotion*) yang dilakukan PT Intraco Penta Wahana Palembang dengan cara pemberian percobaan atau ujicoba terhadap unit alat berat yang ditawarkan biasanya sering dilakukan pada saat mengikuti pameran, pemberian kupon (*couponing*) dengan memberikan gratis oli dan gratis *service* kepada *customer* yang membeli produk yang sudah ditentukan, dan memberikan potongan harga terhadap produk tertentu yang mencapai 50-90% dari harga jual awal.
3. Kegiatan penjualan pribadi (*personal selling*) yang dilakukan Karyawan *sales unit* PT Intraco Penta Wahana Palembang dengan melakukan penawaran dan datang secara langsung dalam upaya menarik *customer* untuk membeli khususnya unit alat berat yang ditawarkan, namun kegiatan yang dilakukan ini masih kurang mempengaruhi *customer* untuk membeli unit alat berat yang ditawarkan.
4. Pemasaran langsung (*Direct marketing*) yang dilakukan PT Intraco Penta Wahana Palembang yaitu melalui e-mail, menawarkan produk melalui telepon kepada *customer* tetap, dan melakukan penjualan langsung kepada *customer* yang datang secara langsung untuk membeli produk.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas dapat dikemukakan beberapa saran sebagai berikut:

1. Promosi melalui media sosial Instagram yang dilakukan sebaiknya akun Instagram Intraco Penta Group membuat konten postingan yang menarik pengguna Instagram lainnya serta penggunaan kata-kata pada postingan tersebut melibatkan pengguna Instagram lain misalnya berupa permintaan saran supaya menarik pengguna Instagram lainnya dan memberikan komentar pada postingan.
2. Promosi penjualan (*sales promotion*) khususnya pada saat pemberian potongan harga sebaiknya Intraco memberikan potongan harga secara bertahap tidak langsung memberikan potongan harga yang sangat besar seperti langsung memberikan diskon 70% keatas, karena ini dapat mempengaruhi volume penjualan yang akan didapatkan oleh PT Intraco Penta Wahana Palembang.
3. Kegiatan penjualan pribadi (*personal selling*) yang dilakukan sebaiknya Intraco tidak hanya menawarkan penjualan saja pada unit alat berat namun juga sebaiknya menawarkan sewa pada unit alat berat, dikarenakan unit alat berat harganya yang terbilang mahal dengan adanya sewa unit alat berat yang ditawarkan agar lebih dapat meyakinkan konsumen dan membuat konsumen tertarik.
4. Pemasaran langsung (*Direct marketing*) sebaiknya ditambah, tidak hanya melakukan pemasaran langsung kepada yang telah menjadi *customer* tetap PT Intraco Penta Wahana Palembang melainkan juga melakukan pemasaran langsung kepada calon *customer* baru yang belum pernah membeli produk dari PT Intraco Penta Wahana Palembang.