

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan pada bab-bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa:

1. Promosi yang telah diterapkan Annisa Wedding Organizer sebelumnya yaitu Periklanan, penjualan pribadi, promosi penjualan dan publisitas. Berdasarkan kegiatan promosi yang telah diterapkan dirasa kurang efektif karena terjadinya penurunan jumlah konsumen sehingga Annisa Wedding Organizer mengembangkan kegiatan promosinya yaitu melalui instagram.
2. Kegiatan periklanan dan penjualan pribadi telah dilakukan Annisa Weddding Organizer dari awal berdirinya perusahaan sampai dengan sekarang. Sedangkan promosi penjualan dan publisitas hanya satu kali selama perusahaan berdiri dan tidak pernah dilakukan lagi ditahun-tahun berikutnya.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah dibahas di atas, penulis mengajukan saran yang di harapkan dapat bermanfaat. Adapun saran yang diajukan penulis yaitu:

1. Dengan semakin ketatnya persaingan bisnis sehingga Annisa Wedding Organizer harus selalu meningkatkan kegiatan promosinya yaitu dengan selalu memanfaatkan kemajuan teknologi karena tidak dapat dipungkiri masyarakat saat ini menginginkan semua serba praktis termasuk mencari informasi yang dibutuhkannya.
2. Perusahaan juga perlu menerapkan kembali promosi penjualan yaitu dengan memberikan kupon potongan harga pada waktu tertentu sehingga dapat merangsang konsemen untuk segera melakukan pemesanan dan publisitas yaitu dengan mengikuti berbagai event.