

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan pembahasan pada bab IV, bahwa penulis menarik kesimpulan antara lain

1. Dari hasil penelitian yang penulis lakukan, dapat disimpulkan bahwa kegiatan promosi yang diterapkan oleh Anggrek Souvenir yaitu periklanan, *personal selling* (penjualan pribadi), promosi penjualan, dan informasi dari mulut ke mulut.
2. Bahwa kegiatan yang dapat dilakukan untuk mengoptimalkan bauran promosi antara lain: kegiatan periklanan dapat menggunakan surat kabar, majalah, televisi, radio, dan media lainnya. Kemudian untuk kegiatan penjualan pribadi kegiatan yang dapat dilakukan yaitu Anggrek Souvenir harus memiliki karyawan khusus melakukan tugas penjualan pribadi. Untuk kegiatan promosi penjualan, Anggrek Souvenir harus memiliki ketentuan untuk pemberian diskon. Untuk kegiatan informasi dari mulut ke mulut, Anggrek Souvenir dapat menyampaikan informasi melalui tetangga, teman, dan keluarga.
3. Adapun faktor yang mempengaruhi bauran promosi pada Anggrek Souvenir yaitu jumlah dana, sifat pasar, dan jenis produk.

#### **5.2 Saran**

Dari hasil penelitian yang sudah penulis lakukan bahwa hal yang dapat diperbaiki oleh Anggrek Souvenir berkaitan dengan bauran promosi yaitu pada kegiatan periklanan, Anggrek Souvenir dapat memasang iklan di surat kabar agar lebih dikenal masyarakat luas. Untuk kegiatan penjualan pribadi (*personal selling*), Anggrek Souvenir sebaiknya memiliki karyawan/wiraniaga khusus melakukan tugas penjualan pribadi. Kemudian untuk kegiatan promosi penjualan, Anggrek Souvenir dapat mengikuti pameran dengan cara membuka stand.