

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Dari pembahasan pada bab sebelumnya, maka penulis mampu memberikan kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi promosi yang diterapkan usaha pempek holly dilakukan dengan cara Personal Selling, Sales Promotion, dan Pemasaran Langsung. Dari ketiga strategi tersebut, strategi promosi personal selling, dan sales promotion sudah cukup baik, namun untuk pemasaran langsung penerapannya belum efektif dalam meningkatkan volume penjualan. Karena belum dijalankan dengan intensif oleh sang pemilik usaha pempek holly.
2. Melalui analisis yang telah dilakukan menggunakan rumus koefisien korelasi dan koefisien determinan diketahui bahwa biaya yang dikeluarkan pada penerapan ketiga promosi yang telah dijalankan memiliki hubungan yang positif dan kuat terhadap peningkatan volume penjualan dan telah memberi kontribusi sebesar 98,01% dan 1,99% disebabkan oleh faktor lain.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas dan hasil analisis penelitian yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya, maka penulis mengemukakan saran-saran sebagai berikut:

1. Usaha pempek holly dalam menjalankan usahanya telah menerapkan kegiatan promosi, strategi promosi yang telah dilakukan pempek holly dengan mengkombinasikan beberapa bentuk promosi seperti *personal selling*, *sales promotion*, dan pemasaran langsung menurut hasil

analisis yang telah dilakukan adalah tepat, kegiatan promosi pun telah dijalankan dengan baik menurut teori yang ada, begitu juga dengan pemilihan bentuk-bentuk promosi yang dilakukan telah mempertimbangkan beberapa faktor seperti sumber dana, dan sebagainya. Namun dengan prestasi dan hasil yang telah dicapai akan lebih baik jika usaha pempek holly tidak mudah berpuas diri, karena lingkungan bisnis terus berubah dan semakin kompleks, persaingan usaha pun semakin tinggi. Untuk itu diharapkan usaha pempek holly dapat terus memperbaiki usahanya terutama pada penerapan kegiatan promosi. Usaha pempek holly dapat memperbaiki promosi yang telah ada seperti memberi pengetahuan lebih kepada tenaga penjual sebagai contoh terkait komunikasi dan bahasa, selain itu pempek holly juga dapat memberi diskon dan sebagainya untuk menarik perhatian calon konsumen, atau usaha pempek holly juga dapat menambah bentuk promosi baru dan memperluas pasar seperti iklan di radio dan sebagainya.

2. Kemudian dari hasil analisis yang telah dilakukan juga menunjukkan bahwa penerapan strategi promosi yang telah dijalankan oleh usaha pempek holly memberi pengaruh positif dan telah memberi kontribusi yang cukup besar. Oleh sebab itu dari hasil yang telah dicapai menggambarkan bahwa sang pemilik usaha pempek holly paham dan mampu untuk melakukan kegiatan pemasaran terutama yaitu promosi. Ini bisa menjadi dasar dan tolak ukur terutama memupuk rasa percaya diri bagi usaha pempek holly untuk kembali mengembangkan usahanya seperti membuka cabang baru atau yang lainnya.