

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan uraian yang telah disajikan pada bab sebelumnya maka pada bab ini akan dikemukakan kesimpulan dan saran-saran sebagai bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam melaksanakan kegiatan promosi.

5.1 KESIMPULAN

1. Strategi promosi yang dilakukan oleh PD. Panca Motor Cabang Tanjung Enim menggunakan 4 (empat) bauran promosi yaitu periklanan menggunakan brosur, spanduk, dan media sosial akun *facebook*. Penjualan pribadi dengan menggunakan tenaga penjual yang mendatangi langsung calon pembeli dari rumah ke rumah. Promosi penjualan dengan pemberian potongan harga uang muka atau uang angsuran. Publisitas dengan mengikuti kegiatan pameran. Promosi yang paling efektif dilakukan untuk meningkatkan volume penjualan adalah promosi melalui penjualan pribadi yaitu dengan kegiatan *door to door* yang mendatangi langsung calon konsumen dari rumah ke rumah.

5.2 SARAN

1. Adapun saran yang dapat penulis berikan pada PD. Panca Motor Cabang Tanjung Enim untuk meningkatkan volume penjualan yaitu PD. Panca Motor Cabang Tanjung Enim sebaiknya membuat tampilan brosur menjadi lebih menarik, dengan menggunakan variasi warna yang lebih terang dan mengubah ukuran tulisan menjadi lebih besar. Penggunaan akun *facebook* seharusnya dilakukan dengan *update* memposting iklan minimal seminggu sekali dan menggunakan media sosial lainnya seperti *instagram*, untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Pemasangan spanduk sebaiknya di beberapa tempat lainnya yang dianggap strategis dapat dilihat dan dibaca banyak orang.