

BAB V

KESIMPULAN

5.1 Kesimpulan

Dari hasil pembahasan mengenai strategi promosi penjualan yang diterapkan oleh CV Rizky Parahyangan, dapat disimpulkan bahwa CV Rizky Parahyangan menggunakan 3 Metode Promosi Penjualan:

a. Strategi promosi penjualan dengan metode discount:

Metode ini digunakan oleh CV Rizky Parahyangan untuk menjual barang jenis Spring Bed, Bed Sorong, Sofa. Penjualan terbanyak dengan metode ini dicapai CV Rizky Parahyangan pada tahun pertama pemberian discount diterapkan.

b. Strategi promosi penjualan dengan metode cashback:

Metode cashback digunakan CV Rizky Parahyangan untuk menjual barang jenis perabot rumah tangga atau kantor. Hampir sama dengan Metode discount promosi penjualan terbanyak dengan metode ini adalah pada tahun pertama promosi dilakukan.

c. Strategi promosi penjualan dengan metode garansi:

Metode ini digunakan CV Rizky Parahyangan untuk melengkapi metode discount, namun garansi yang diberikan terbatas pada barang jenis Spring Bed, Bed Sorong.

4.2 Saran

Adapun saran dapat diberikan oleh penulis kepada perusahaan mengenai penerapan strategi penjualan dengan 3 metode ini adalah sebagai berikut:

a. Strategi Promosi Penjualan dengan metode discount:

Strategi yang diterapkan oleh perusahaan ini sudah bagus, namun sebaiknya perusahaan menerapkan strategi ini tidak hanya kepada produk lama tetapi juga kepada produk yang baru dengan menaikkan harganya terlebih dahulu lalu memberikan discount..

b. Strategi promosi penjualan dengan metode cashback:

Saran yang diberikan untuk metode ini adalah seharusnya perusahaan juga melakukan promosi di media periklanan pada setiap tahunnya sehingga penjualan dengan metode ini dapat menghasilkan penjualan yang maksimal.

c. Strategi promosi penjualan dengan garansi:

Pemberian garansi seharusnya diterapkan pada setiap produk yang tahan lama, adapun untuk jangka waktu garansi disesuaikan dengan kondisi produk itu sendiri seperti 1 sampai 6 bulan untuk produk perabotan rumah tangga.