

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan pada bab IV, penulis menarik beberapa kesimpulan yaitu:

- a. Penerapan bauran promosi yang dilakukan oleh Toko Motor Cell yaitu menggunakan periklanan yang berupa media elektronik melalui media sosial seperti facebook dan whatsapp. Kemudian untuk media cetak ialah brosur, spanduk dan banner.
- b. Kegiatan *personal selling* yang dilakukan oleh Toko Motor Cell yaitu menjelaskan produk yang dijual secara langsung terhadap konsumen dengan menggunakan brosur dan dari pintu ke pintu (*door to door*) atau mendatangi konsumen ke tempat lokasi.
- c. Kegiatan promosi penjualan yang diterapkan oleh Toko Motor Cell yaitu dengan memberikan potongan harga terhadap pembelian handphone serta memberikan hadiah atau insentif-insentif bagi para pembeli.
- d. Informasi dari mulut ke mulut (*mouth of mouth*) yang dilakukan oleh Toko Motor Cell yakni penjelasan mengenai produk yang ditawarkan serta memberikan pelayanan dengan baik terhadap konsumen.

5.2 Saran

Dari hasil penilitan yang sudah penulis lakukan bahwa hal yang dapat di perbaiki oleh Toko Motor Cell berkaitan dengan bauran promosi yaitu:

- a. Sebaiknya kegiatan penerapan bauran promosi Toko Motor Cell lebih diaktifkan dan ditingkatkan lagi dalam melakukan periklanan baik media cetak ataupun media elektronik.

Seperti media cetak yaitu menggunakan surat kabar. Untuk media elektronik yaitu internet berupa media sosial seperti menambahkan instagram, aplikasi tiktok, dan penggunaan aplikasi shoppe serta aplikasi yang banyak digunakan oleh banyak orang.

- b. Pada *personal selling* ini yang melakukan *door to door* harus laki-laki karena ketika pada Cash On Delivery (COD) itu perlu hati-hati.
- c. Toko Motor cell telah melakukan kegiatan promosi penjualan dengan memberikan potongan harga serta pemberian hadiah terhadap pembeli. Akan tetapi, untuk bersaing dan berkembang serta menambah volume penjualan hendaknya Toko Motor Cell dapat menambahkan kegiatan promosi penjualan seperti mengadakan event. Contohnya, acara perlombaan dalam merayakan ulang tahun toko dan hari-hari nasional. Kemudian, menyediakan kredit, seperti kerja sama antar bank maupun lembaga lainnya serta ikut dalam suatu organisasi lainnya.
- d. untuk informasi dari mulut ke mulut hendaknya pihak Toko Motor Cell meminta ke konsumen memberikan kesan pada media sosial yang digunakan pada Toko Motor Cell sehingga dapat memberikan daya tarik untuk konsumen yang lain.