

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

1. *Advertising* (periklanan) melalui *media sosial* dan media cetak sangat berperan penting dalam upaya penjualan, dengan adanya periklanan tersebut maka *personal selling* (penjualan perseorangan) berperan penting dalam menyampaikan komunikasi yang baik terhadap konsumen. Dan dengan adanya *sales promotion* (promosi penjualan) yang mencantumkan promo atau kelebihan yang dimiliki suatu produk dapat meningkatkan peluang penjualan produk perumahan di Kantor Pemasaran Perumahan Kota Modern Sriwijaya Palembang.
2. Pada Kantor Pemasaran Perumahan Kota Modern Sriwijaya *advertising* (periklanan) melalui *media sosial instagram* sangat berperan penting dalam upaya penjualan dengan memaksimalkan teknologi yang ada dan serba instan sehingga dapat memudahkan konsumen untuk mengetahui produk yang ditawarkan.

5.2 Saran

1. Kantor Pemasaran Perumahan Kota Modern Sriwijaya telah melakukan kegiatan promosi dengan baik namun harus terus melakukan pengontrolan dan meningkatkan periklanan, penjualan perseorangan dan promosi agar penjualan produk perumahan dapat semakin meningkat.
2. Kantor Pemasaran Perumahan Kota Modern Sriwijaya sudah melakukan penerapan promosi dengan baik tetapi ada 1 yang kurang efektif. Dalam mempromosikan produk melalui sosial media, pihak marketing tidak memberikan informasi secara lengkap melainkan hanya memberikan nomor telepon perusahaan yang mengakibatkan ketidaktarikan sepihak dari konsumen. Perusahaan harus mampu untuk meningkatkan kekurangan tersebut karena berpengaruh dalam upaya penjualan.

