

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

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

5.1 KESIMPULAN

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

- a. Kegiatan promosi yang dilakukan oleh Salsabila Roti menggunakan 4 (empat) bauran promosi yaitu Events and experiences (Acara dan pengalaman), media sosial: Facebook dan Instagram, Tester dan Reseller.
- b. Berkurangnya Reseller dari 60 orang menjadi 35 orang reseller hal ini disebabkan karena reseller tersebut telah mengganti pekerjaan seperti membuka membuka usaha konveksi, merantau ke kota dan lain-lain.
- c. Lemahnya mengupdate produk ke media sosial, salah satunya Facebook dan Instagram yang menjangkau pasar yang lebih luas dengan menghemat waktu, tenaga dan pikiran

5.2 SARAN

Adapun saran yang dapat penulis berikan kepada Salsabila Roti untuk meningkatkan volume penjualan yaitu:

- a. Salsabila Roti memberikan potongan harga terhadap penjual yang memasarkan produk, jika penjual memesan produk yang cukup banyak
- b. Memberikan bonus kepada penjual berupa produk Salsabila Roti jika penjual banyak memesan produk tersebut dalam jumlah yang cukup banyak

- c. Salsabila Roti sebaiknya melakukan tender atau kerja sama dengan suatu organisasi karena setiap organisasi memiliki anggota yang cukup banyak sehingga dapat meningkatkan pesanan produk Salsabila Roti

- d. Salsabila Roti meminta kepada konsumen baik itu yang datang langsung dalam membeli produk serta kepada organisasi untuk memberikan rekomendasi atas produk Salsabila Roti