

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini, penulis akan memberikan kesimpulan dari uraian yang telah dikemukakan pada bab-bab sebelumnya yang kemudian dilanjutkan dengan mengemukakan saran-saran yang diharapkan dapat memberikan masukan bagi Jaya Raya Konveksi.

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan pada bab IV, bahwa penulis menarik kesimpulan antara lain:

1. Jaya Raya Konveksi menggunakan bauran promosi melalui periklanan seperti kartu nama, instagram, dan banner, *personal selling* yang digunakan oleh Jaya Raya Konveksi adalah pertemuan tatap muka langsung oleh pemilik usaha, promosi penjualan yang digunakan memberikan diskon, dan informasi dari mulut ke mulut.
2. Kegiatan yang dapat dilakukan untuk meningkatkan bauran promosi antara lain: kegiatan periklanan dapat menggunakan surat kabar, majalah, televisi, radio dan media lainnya. Kemudian untuk kegiatan penjualan pribadi (*personal selling*) Jaya Raya Konveksi harus memiliki karyawan khusus untuk melakukan tugas penjualan pribadi. Untuk kegiatan promosi penjualan, Jaya Raya Konveksi dapat memberikan hadiah kepada konsumen dan calon konsumen dan informasi dari mulut ke mulut Jaya Raya Konveksi dapat menyampaikan informasi melalui tetangga, teman dan keluarga.

5.2 Saran

Dari hasil penelitian yang sudah penulis lakukan hal yang dapat diperbaiki oleh Jaya Raya Konveksi berkaitan dengan bauran promosi yaitu:

1. Jaya Raya Konveksi selain menggunakan kartu nama, banner, sosial media instagram, sebaiknya juga perlu menggunakan surat kabar,

majalah dan media televisi, media televisi dapat menjangkau sasaran yang diinginkan berdasarkan luas wilayah penayangan televisi tersebut.

2. Ditinjau dari segi strategi penjualan pribadi, Jaya Raya Konveksi Palembang dapat mempertahankan strategi yang telah diterapkan sebelumnya dan Jaya Raya Konveksi sebaiknya memiliki karyawan/wiraniaga khusus melakukan tugas penjualan pribadi.
3. Jaya Raya Konveksi Palembang sebaiknya meningkatkan strategi promosi penjualan dengan memberikan promo-promo atau hadiah kepada konsumen dan calon konsumen.