

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Strategi Promosi Penjualan menggunakan *Coupons* (kupon), *Price Reduction* (Penurunan Harga), *Premium* (Hadiah), dan *Sampling* (Sampel Gratis). Penggunaan *coupons* sebagai media promosi dilakukan dengan sistem online yaitu dengan menggunakan Instagram. Kupon tersebut dapat menjadi cara untuk menarik konsumen untuk kembali datang di waktu tertentu. Itu sebabnya kupon bisa menjadi media promosi yang lebih efektif dibandingkan iklan. Hal ini juga didukung dari jawaban hasil kuesioner yang telah disebarkan kepada konsumen Mie Bebek Faizi yang menyatakan 4 % setuju dengan pernyataan mengenai kupon yang dapat dilihat melalui Instagram.

Selanjutnya Penggunaan *Price Reduction* (Penurunan harga) yang dilakukan adalah dengan memberikan diskon terbatas waktu dan diskon hari special. Strategi menggunakan diskon bisa membuat konsumen bertindak lebih konsumtif dan menyukai produk dari Mie Bebek Faizi. Hal ini juga didukung dari jawaban hasil kuesioner yang telah disebarkan bahwa konsumen menyatakan 37% setuju dengan diskon yang diberikan saat event tertentu dibandingkan dengan diskon lainnya.

Kemudian penggunaan *Premiums* (hadiah) menampilkan logo, merk, dan nama toko pada hadiah/souvenir. Penggunaan Hadiah ini disukai konsumen, dan dapat dilihat melalui hasil kuesioner yang menyatakan 40% setuju dengan hadiah yang diberikan karena pembelian produk dibandingkan dengan hadiah yang didapatkan melalui membagikan pengalaman mengenai Mie Bebek Faizi

. Terakhir penggunaan *Sampling* yang dilakukan ialah dengan cara memanfaatkan akun publik (*Endorser*) dan menjadi sponsor. Strategi promosi penjualan dengan menggunakan pemberian *sampling* tercapai sesuai dengan jawaban hasil kuesioner yang telah disebarkan konsumen menyatakan 35% setuju untuk berkunjung ke Mie Bebek Faizi dengan melihat pengalaman orang lain

yang pernah mencoba sampel dan dibagikan melalui media sosial dibandingkan dengan mencoba sampel secara langsung.

Dari Promosi Penjualan yang telah dilakukan dapat diketahui bahwa biaya promosi yang dilakukan mengalami peningkatan sebesar 1,69% hal ini sesuai dengan omzet perusahaan yang juga mengalami kenaikan sebesar 27,7%. Hal ini berarti promosi yang dilakukan berdampak positif terhadap omzet perusahaan.

## 5.2 Saran

Berdasarkan pembahasan dan kesimpulan yang telah didapat, maka penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. Mie Bebek Faizi dapat menambahkan inovasi *Coupons* (kupon) atas pembelian produk tertentu dengan menambahkan kupon baru yaitu kupon paket makanan misalnya (Satu menu makanan dan menu minuman tertentu) akan mendapatkan kupon.
2. Mie Bebek Faizi dapat menggunakan *Price Reduction* (diskon) tambahan lainnya, contohnya dengan menambahkan diskon berdasarkan harga psikologis seperti 14.599 yang akan membuat pembeli berfikir harga produk pas atau lebih murah dari biasanya. Pemilik juga dapat menambahkan Diskon Produk baru, agar produk baru lebih dikenal oleh masyarakat.
3. Mie Bebek Faizi dapat menambah hadiah yang lebih besar atas pengalaman positif yang diberikan, misalnya dengan membuat program Giveaway atas review produk di instagram. Hal ini akan membuat konsumen lebih tertarik dan menambah penjualan produk.
4. Mie Bebek Faizi dapat menambahkan inovasi dengan melakukan aktivitas *Sampling* yang baru misalnya dilakukan di gedung perkantoran. Kegiatan sampling juga dapat dilakukan di tempat ramai yang dilewati banyak orang.