

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dari hasil dan pembahasan pada bab sebelumnya, maka penulis dapat menyimpulkan bahwa:

1. Bauran promosi yang sudah dilakukan oleh Toko Lucky Bahan Kue Palembang ini yaitu Periklanan (*Advertising*), Penjualan Personal (*Personal Selling*), Promosi Penjualan (*Sales Promotion*), dan Pemasaran dari Mulut ke Mulut (*Word of Mouth Marketing*). Namun realisasi penjualan Toko Lucky Bahan Kue Palembang tidak mencapai target di setiap tahun dari total laba. Sedangkan penjualan setiap bulan mengalami fluktuasi kadang tercapai target kadang tidak.
2. Strategi promosi dalam meningkatkan volume penjualan Toko Lucky Bahan Kue Palembang ini yaitu Periklanan yang menggunakan media cetak dan media penyiaran, Promosi Penjualan dengan memberikan penawaran potongan harga pada saat hari besar, Penjualan Personal dengan menggunakan, presentasi, menanggapi penolakan dari konsumen, dan menutup transaksi penjualan, Pemasaran dari Mulut ke Mulut, dan Pemasaran interaktif dengan menggunakan media Facebook atau Instagram.
3. Hambatan yang dialami oleh Toko Lucky Bahan Kue Palembang ini ialah promosi penjualan pada Toko Lucky Bahan Kue ini terbilang cukup membosankan dan penempatan kawasan promosi yang kurang strategis dan kurang luas jangkauannya.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, penulis dapat memberikan saran sebagai berikut:

1. Toko Lucky Bahan Kue Palembang dapat memaksimalkan lagi kegiatan promosi yang sudah dilakukan yaitu Periklanan (*Advertising*), Penjualan Personal (*Personal Selling*), Promosi Penjualan (*Sales Promotion*), dan Pemasaran dari Mulut ke Mulut (*Word of Mouth Marketing*).
2. Dalam meningkatkan volume penjualan kegiatan promosi yang perlu dilakukan yaitu Periklanan sebaiknya menggunakan media cetak seperti brosur yang efektif, Promosi Penjualan dengan memberikan diskon saat hari besar hari raya lebaran, natal, dan imlek guna menarik perhatian konsumen, Pemasaran dari Mulut ke Mulut yang lebih dimaksimalkan lagi karena sangat berpengaruh terhadap kepuasan pelanggan, dan Pemasaran interaktif dengan menggunakan media Facebook atau Instagram. Dalam melakukan periklanan, Toko Lucky Bahan Kue Palembang sebaiknya lebih spesifik lagi dalam memilih lokasi pemasangan iklan produk. Melakukan periklanan dengan hemat tetapi dengan hasil yang tepat sasaran.
3. Untuk meminimalisir atau mengatasi hambatan yang telah ditemukan, maka Toko Lucky Bahan Kue Palembang perlu melakukan perbaikan aturan perusahaan yang berkaitan dengan promosi penjualan. Salesman yang melakukan promosi penjualan diwajibkan melaksanakan kegiatan tersebut dalam rentan waktu yang lebih lama, guna memaksimalkan informasi yang diberikan kepada masyarakat.

