

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 Velly Kosmetik 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 Velly Kosmetik tidak mencapai target di setiap tahun dari total laba. Sedangkan penjualan setiap bulan mengalami fluktuasi kadang tercapai target kadang tidak.
2. Strategi promosi yang digunakan Toko Velly Kosmetik ada 4 yaitu pertama periklanan yang menggunakan spanduk dan kartu nama. Strategi promosi kedua melalui penjualan personal dengan cara bertatap muka langsung dengan kosumen yang datang ke Toko dan menjelaskan berbagai macam jenis kosmetik dengan harga yang lebih murah dari toko lain. Strategi ketiga yaitu promosi penjualan dengan cara memberikan potongan harga yang lebih murah dibandingkan dengan harga Toko Kosmetik di tempat lain. Strategi terakhir yaitu pemasaran dari mulut ke mulut dengan cara merekomendasikan produk yang dijual dari Toko Velly Kosmetik.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, penulis dapat memberikan saran sebagai berikut:

1. 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 dan media penyiaran, promosi penjualan dengan memberikan hadiah serta penawaran cuma-cuma (gratis) saat hari besar guna menarik perhatian konsumen, penjualan personal dengan menggunakan langkah-langkah pendekatan, presentasi, menangani penolakan dari konsumen, dan menutup transaksi penjualan, Pemasaran dari mulut ke mulut yang lebih dimaksimalkan lagi karena sangat berpengaruh terhadap kepuasan pelanggan, dan pemasaran interaktif dengan menggunakan media facebook atau instagram.