BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

- 1. Gerai Nuansa cell dan Nazil cell menjual berbagai macam produk handphone seperti aksesoris handphone (*Charger, headset*, baterai, silicon handphoe, *tempered glass*, dan sebagainya), handphone dengan segala macam merk, pulsa, pembayaran (listrik, telp, dan lain-lain).
- Harga gerai Nuansa cell dan Nazil cell melihat dari sisi kualitas produk. Dalam proses pengambilan laba gerai Nuansa cell dan Nazil cell sebanyak-banyaknya hingga seratus persen.
- Pada gerai Nuansa cell dan Nazil cell sama-sama mempunyai tempat yang sangat strategis begitu juga dengan cabang yang dimiliki oleh kedua gerai tersebut.
- 4. Gerai Nuansa cell yang mempromosikan semua produknya melalui media sosial seperti facebook, instagram, whatsapp dan yang lainnya. Gerai Nazil cell untuk kegiatan promosi masih menggunakan pemasangan pamflet, menyebar brosur dan mengadakan event di lingkup daerah dan sekitarnya.
- 5. Gerai Nuansa cell dan gerai Nazil cell selalu menjaga hubungan dengan baik, memberikan arahan-arahan dengan baik untuk tata cara melayani konsumen agar tidak dikecewakan dan memberikan fasilitas

- yang dibutuhkan karyawan agar tidak merasa jenuh dan selalu menjalin hubungan baik dengan semua konsumen.
- 6. Pada gerai Nuansa cell proses yang di lakukan dari awal pembelanjaan produk, administrasi sampai tahap akhir pemasaran itu semua atas kehendak dari pemilik gerai. Pada gerai Nazil Cell terdapat salah satu karyawan yang di percaya oleh pemilik gerai untuk pengambilan produk pada distributor akan tetapi pembelian barang tetap pada pemilik gerai.
- Untuk semua bukti fisik sudah nyata ada di gerai Nuansa cell dan Nazil cell serta sudah tertata rapi pada etalase galery lokasi produk.

B. Saran-saran

Berdasarkan simpulan yang telah diuraikan diatas, perlu kiranya penulis memberikan sumbangan pemikiran berupa saran-saran bagi semua pihak, diantaranya:

- Promosi perlu ditingkatkan lagi dengan jalan mengiklankan produk di media sosial maupun media yang lainnya dan memperkuat jaringan bisnis.
- Gerai Nuansa cell dan gerai Nazil cell juga harus terus menambah jenis, produk yang sudah berjalan dipasaran serta mengikuti berjalannya trend masa kini, ini dimaksudkan agar gerai Nuansa cell dan gerai Nazil cell tidak kalah saing dalam pemasaran.

- Pemilik gerai Nuansa cell dan gerai Nazil cell sebaiknya harus terus melakukan perbaikan pelayanan walaupun sebenarnya sudah bagus agar mampu menghadapi kompetitor.
- 4. Sebagai masukan dan sumbangan informasi yang dapat di pakai sebagai bahan evaluasi dalam menjalankan bisnis. Serta bahan pertimbangan bagi para pelaku usaha dalam menjalankan usahanya.
- 5. Memberikan sumbangan pemikiran bagi peneliti yang akan datang khazanah keilmuan dalam dunia usaha pada umumnya di gerai Nuansa cell dan Nazil cell Tulungagung pada khususnya. Agar dapat digunakan sebagai pertimbangan dalam meningkatkan omset penjualan.