

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan diatas dapat ditarik kesimpulan tentang strategi bauran promosi dalam meningkatkan omzet penjualan pada toko bangunan UD Tiga Roda Rejotangan, sebagai berikut:

1. Toko bangunan UD Tiga Roda Rejotangan telah melakukan perencanaan strategi promosi dengan dengan melakukan survey lapangan dan melakukan wawancara ke konsumen, data yang terkumpul dilakukan analisis
2. Toko bangunan UD Tiga Roda Rejotangan telah menerapkan lima bauran promosi yaitu periklanan, penjualan perorangan, promosi penjualan, hubungan masyarakat, dan pemasaran langsung.
3. Toko bangunan UD Tiga Roda Rejotangan telah melakukan pengawasan dari bauran promosi dengan melakukan evaluasi setiap minggu sekali dengan karyawan dari karyawan yang bertugas ditoko maupun bagian pengirim barang
4. Dampak positif dari penerapan strategi bauran promosi pada toko bangunan UD Tiga Roda yaitu masyarakat jadi banyak yang merespon terkait dengan keberadaan toko bangunan. Hal ini akan meningkatkan omzet atau pendapatan bagi toko bangunan UD Tiga Roda Rejotangan. Sementara untuk dampak negatifnya adalah kurang pengolahan waktu,

kurangnya komunikasi secara online dengan konsumen tetap dan kurangnya kendaraan dalam proses pengiriman barang karena terlalu banyaknya konsumen yang membeli pada toko bangunan Tiga Roda di Rejotangan.

5. Kendala internal dari penerapan strategi bauran promosi pada toko bangunan UD Tiga Roda Rejotangan adalah karyawan kurang memahami tentang spesifikasi produk yang ditawarkan yang dapat mengakibatkan proses pelayanan menjadi terhambat dan solusi yang dilakukan adalah dengan bertanya kepada karyawan lain kemudian proses pelayanan berjalan kembali. Sementara untuk kendala eksternalnya adalah sulitnya menempuh wilayah yang ranahnya sudah sampai ke medan yang sulit seperti pelosok atau pegunungan. Untuk solusinya melakukan promosi masih ke ranah yang mudah dijangkau oleh kendaraan yang digunakan untuk mengirim terlebih dulu.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka penulis memberikan beberapa saran yang mungkin bermanfaat, yaitu:

1. Bagi Lembaga

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dalam proses kegiatan promosi khususnya dalam meningkatkan omzet penjualan dan mampu mengatasi kendala-kendala yang dihadapi.

2. Bagi Akademis

Penelitian ini diharapkan bisa dijadikan sebagai referensi dan informasi tentang strategi bauran promosi.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan referensi untuk penelitian selanjutnya dengan tema yang sama, tetapi model dan teknik analisis lain sehingga dapat dilakukan proses verifikasi demi kemajuan ilmu pengetahuan.