BAB VII
KESIMPULAN DAN SARAN

7.1 Kesimpulan

Kesimpulan yang diperoleh oleh penulis dari pengalaman kerja praktek yang telah pada Toko Badminton Penuin Sport, terdapat beberapa kesimpulan yaitu sebagai berikut:

1. Permasalahan yang mendasar yang terjadi pada Toko Badminton Penuin Sport adalah dimana omset penjualan semakin menurun. Dimana yang terjadi dikarenakan masih menggunakan pemasaran konvensional, selain itu juga banyaknya kompetitor dalam bidang ini yang telah mulai mempromosikan produk dengan dengan cara pemasaran digital. Namun kondisi ini berubah setelah dilakukan observasi, dimana telah ditetapkan pemasaran secara digital pada Toko Badminton Penuin Sport.
2. Pemasaran digital yang digunakan adalah *instagram* dan *facebook*. Dengan kedua sosial media tersebut dapat menarik lebih banyak pelanggan dari berbagai segmentasi. Pada *instagram* dapat memasarkan produk yang dijual kepada konsumen dengan cara *hashtag, highlight, feed* dan *promote*. Sedangkan pada *facebook* dapat memasarkan suatu produk yang dijual kepada konsumen dengan cara *posting* pada *market place* maupun pada *timeline.*

7.2 Saran

Setelah telah melakukan kerja praktek pada Toko Badminton Penuin Sport penulis terdapat beberapa saran yaitu sebagai berikut:

1. Diharapkan perusahaan dapat tetap menggunakan sistem pemasaran yang telah ditetapkan. Sehingga dapat terus berkembang dengan sistem pemasaran yang telah diterapkan sebelumnya.
2. Strategi yang telah diterapkan pada saat kerja praktek merupakan sesuai dengan kondisi dilaksanakan. Maka dari itu, berharap agar perusahaan terus dapat mengembangkan sistem pemasaran agar dapat mengikuti zaman.

Rio Renato. Penerapan Digital Marketing pada Toko Badminton Penuin Sport.
UIB Repository©2020