

BAB VII KESIMPULAN DAN SARAN

7.1 Kesimpulan

Toko baju Q-one merupakan toko yang bergerak di bidang penjualan pakaian. Penulis melakukan kegiatan kerja praktek di toko baju Q-one yang berkaitan dengan strategi *promotion mix* yang telah diterapkan pada usaha Toko baju Q-one.

Berdasarkan pengamatan yang dilakukan penulis terhadap toko baju Q-one sebelum adanya penerapan strategi *promotion mix* terdapat beberapa hal yaitu :

1. Toko baju Q-one tidak memiliki sosial media online untuk memasarkan produknya.
2. Toko baju Q-one kurang dalam hal melakukan promosi yang berguna untuk meningkatkan omset toko.

Adapun strategi *promotion mix* yang dirancang oleh penulis yaitu sebagai berikut :

1. Membuat akun media sosial toko baju Q-one seperti Facebook, Instagram, dan Shopee.
2. Membuat voucher cashback dan kartu langganan yang dapat menarik minat konsumen.

7.2 Saran

Berdasarkan pengamatan yang dilakukan oleh penulis, penulis juga memberikan saran bagi Toko baju Q-one sebagai antara lain :

1. Penerapan strategi *promotion mix* harus dijalankan secara kontinuitas agar dapat bersaing dengan kompetitor lainnya.
2. Penerapan strategi *promotion mix* yang dilakukan diharapkan tetap dijalankan dan dikembangkan melalui media periklanan lainnya agar

toko yang dikelola dapat diketahui lebih luas oleh masyarakat dan dapat meningkatkan penjualan toko.

3. Promosi yang diberikan harus berinovasi dan menarik minat para pelanggan.

4. Aktif dalam melakukan promosi melalui media sosial online serta rutin

mengunggah produk yang bervariasi ke media sosial. Sebab media sosial dapat memperluas jaringan, meningkatkan popularitas produk, mendatangkan pelanggan baru dan menjaga hubungan baik serta

kepuasan pelanggan (<https://www.niagahoster.co.id/blog/memaksimalkan-media-sosial-bisnis-online>).