

## BAB VII KESIMPULAN DAN SARAN

### 7.1 Kesimpulan

Berdasarkan pengamatan yang telah dilakukan penulis ada beberapa data dari observasi, wawancara dan dekomendasi sehingga diperoleh hasil seperti yang dikemukakan pada bab sebelumnya dan dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Sistem pemasaran yang digunakan Obu Djamoé sebelumnya terlihat kurang efektif sehingga tidak banyak tahu keberadaan adanya Obu Djamoé. Setelah menggunakan *promotion mix* khususnya bagian social media Instagram atau Facebook Obu Djamoé mulai banyak dikenal orang.
2. Hambatan untuk menerapkan strategi ini adalah sulitnya mengidentifikasi waktu yang tepat dengan *owner* Obu Djamoé dan menambahkan rencana untuk membuat implementasi yang lama diimplementasikan.
3. Penerapan strategi *personal selling* sangat berpengaruh kepada calon pelanggan karena selain mempromosikan jamu, Obu Djamoé juga dapat memberikan edukasi tentang betapa bagusnya minum jamu untuk kesehatan sehingga membuat pelanggan akan terus menerus minum jamu.
4. Untuk *targeting* Obu Djamoé adalah ibu-ibu atau bapak-bapak karena pada saat melakukan kegiatan bazar jamu yang kita tidak dilirik oleh kaum anak muda sehingga Obu Djamoé kedepannya harus memilih tempat bazar yang tepat agar tidak salah sasaran.

## 7.2

**Saran**

Berdasarkan hasil pengamatan pengamatan penulis pada Obu Djamoë selama kerja praktek maka penulis memberikan beberapa saran :

1. Toko Obu Djamoë harus melaksanakan penerapan sistem ini secara konsisten dan teratur untuk pengembangan usahanya.
2. Karyawan atau Pemilik Obu djamoë harusnya dapat lebih aktif dan kreatif untuk memposting gambar produk dan *story Instagram* atau *facebook* untuk menarik calon pelanggan.
3. Toko Obu Djamoë sebaiknya menurunkan harga agar masyarakat kelas bawah ke mengang dapat menjangkau harga tersebut.
4. Pemilik harusnya mencari *reseller* produknya dengan maksud dapat membantu menjual produk Obu Djamoë tersebut.
5. Membuka toko yang tempatnya lebih strategis agar calon pelanggan mudah mencari toko Obu Djamoë.