

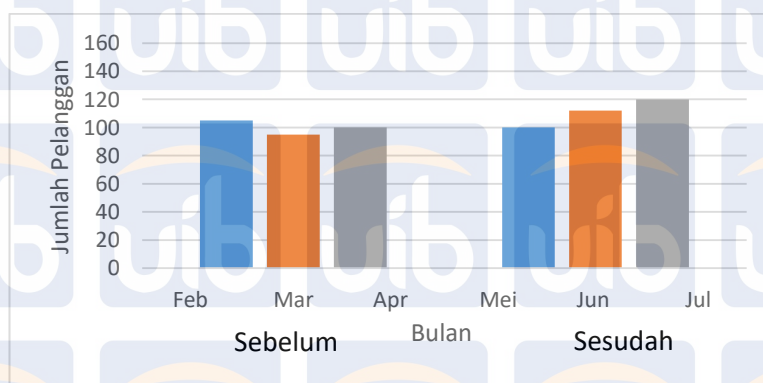
BAB VII KESIMPULAN DAN SARAN

7.1 Kesimpulan

Toko DKA Style menerapkan strategi menggunakan bauran promosi berupa *advertising*, *sales promotion*, dan *direct marketing* agar meningkatkan minat pembeli ataupun calon pembeli agar sebuah usaha memperoleh peningkatan penjualan usahanya. Berdasarkan hasil penelitian yang didapatkan penulis melalui kerja praktek yang dilakukan yaitu *Promotion Mix* memegang peranan penting bagi sebuah usaha. *Promotion Mix* bertujuan untuk mengenalkan profil usaha secara langsung kepada masyarakat ataupun calon pembeli dan menjelaskan kepada konsumen mengenai produk-produk yang di jual oleh Toko DKA Style

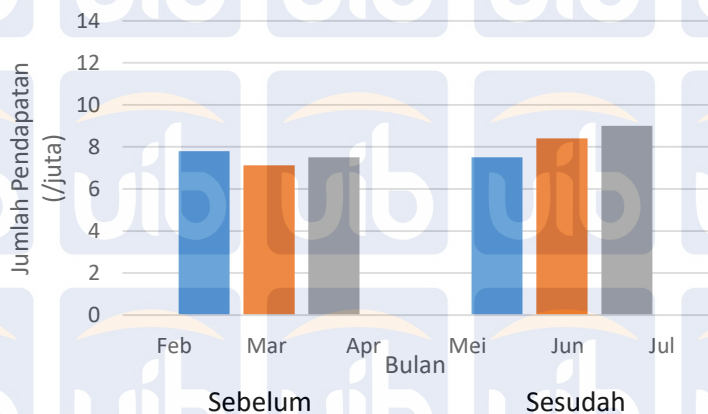
Melalui kerja praktek ini, perusahaan memperoleh strategi baru dan penulis pun memperoleh pengetahuan baru yang diperoleh saat pengerjaan kerja praktek ini. Peningkatan pelanggan dan penjualan ditunjukkan melalui grafik

dibawah ini:



Bulan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul
Jumlah Pelanggan	105	95	100	100	112	120

Gambar 13 Data total penjualan di Toko DKA Syle sebelum dan setelah penerapan bauran promosi, sumber: penulis.



Bulan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul
Jumlah Pendapatan (/juta)	7.8	7.1	7.5	7.5	8.4	9

Gambar 14 Data total pendapatan di Toko DKA Syle sebelum dan setelah penerapan bauran promosi, sumber: penulis.

Berdasarkan data total penjualan dan pendapatan di Toko DKA Style dapat terlihat jumlah peningkatan yaitu pada bulan Mei hingga Juli. Peningkatan tersebut berkisar dari 7% hingga 10% yang diharapkan akan meningkat setiap bulannya.

7.2 Saran

Menurut penulis, sebaiknya perusahaan tetap mengimplementasikan bauran promosi yang telah direncang oleh penulis, serta melakukan inovasi-inovasi sesuai perkembangan yang terjadi di masyarakat agar tidak tertinggal dan tetap diminati serta dengan mudah diterima oleh masyarakat luas. Inovasi tersebut dapat berupa penjualan melalui tokopedia maupun shopee mengingat perkembangan yang cukup pesat dari kedua media tersebut.