

BAB VII KESIMPULAN DAN SARAN

7.1 Kesimpulan

Setelah penulis melakukan observasi dan kerja praktek selama sekitar empat bulan di Toko Adore Batam, yang merupakan perusahaan penjualan produk tas dan fashion kualitas premium di Batam, penulis dapat menyimpulkan bahwa sangat penting bagi sebuah perusahaan untuk dapat menerapkan bauran promosi dengan baik agar dapat meningkatkan pemasaran produk yang dijual. Hal ini bertujuan agar informasi yang disampaikan mengenai keberadaan dan program promosi Toko Adore Batam dapat diterima dengan baik oleh pelanggan, sehingga menimbulkan minat untuk melakukan pembelian dan pembelian ulang terhadap produk yang dijual oleh perusahaan.

7.2 Saran

Adapun saran dari penulis kepada Toko Adore Batam dari hasil observasi selama pelaksanaan kerja praktek ini sebagai berikut :

1. Program promosi melalui bauran promosi ini sebaiknya dilakukan secara konsisten dan berkelanjutan agar dapat memberikan informasi yang lebih banyak dan terperinci mengenai produk yang dipasarkan oleh Toko Adore Batam. Sehingga dengan tersebarnya informasi yang lebih banyak pada pelanggan maka akan semakin meningkatkan minat beli dari pelanggan pada produk tas dan fashion di Toko Adore Batam, sehingga diharapkan dapat membuat perusahaan lebih maju dan berkembang lebih besar lagi.

2. Memberikan lebih banyak apresiasi kepada pelanggan tetap seperti memberikan bonus bagi pelanggan tetap agar pelanggan tetap merasa senang dan tidak berpindah kepada toko pesaing lainnya. Karena persaingan penjualan produk sejenis di Batam semakin meningkat.
3. Perusahaan hendaknya melakukan evaluasi secara berkala terhadap kegiatan promosi yang dilakukan, apakah kegiatan promosi tersebut sudah efektif untuk meningkatkan jumlah pelanggan Toko Adore Batam dalam penjualan produiknya.
4. Turut serta dalam pameran produk sejenis yang juga sering diadakan di Batam agar masyarakat luas semakin mengetahui keberadaan Toko Adore Batam.