

BAB VII KESIMPULAN DAN SARAN

7.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengamatan penulis selama menjalankan kegiatan kerja praktek terhadap perancangan sistem bauran promosi pada Toko Agung Motor, maka penulis dapat menyimpulkan beberapa hal sebagai berikut:

1. Toko Agung Motor telah membuat *company profile* untuk melakukan promosi dan mengenalkan toko kepada umum. Hasil dari strategi ini, pihak toko melakukan promosi dan presentasi dengan efektif dan efisien sehingga toko mendapatkan penambahan pelanggan baru dan rekanan baru.
2. Toko Agung Motor telah memiliki daftar produk, kemudian daftar tersebut dikirimkan ke calon pelanggan. Hasil dari strategi ini, pembelian motor dari pelanggan telah bertambah sehingga menambah omset. Calon pelanggan juga dapat mengetahui barang dan jasa apa saja yang ditawarkan sehingga pelanggan dapat memilih dimanapun dengan nyaman tanpa harus singgah ke toko lagi.
3. Toko Agung Motor telah memiliki kartu nama yang disertai dengan kontak toko yang bertujuan agar setiap bertemu dengan orang dapat memperkenalkan toko Agung Motor dengan cara memberikan kartu nama. Hasil dari strategi ini, omset meningkat dimana Agung Motor didatangi oleh pelanggan baru dan pelanggan lama juga dapat melakukan pengorderan dengan mudah.
4. Toko Agung Motor telah mengadakan promosi diskon atau potongan harga mulai dari 4% sampai 6% bagi pelanggan yang berteman dengan akun

Facebook Agung Motor Makmur, Hasil dari strategi ini, jumlah pelanggan semakin banyak dan omset juga meningkat.

7.2 Saran

Dari hasil observasi dan wawancara yang telah dilakukan, maka penulis memberikan beberapa saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi manajemen Toko Agung Motor:

1. Toko Agung Motor dapat aktif dalam meng-*update company profile* dan *product list* sehingga pelanggan dapat mengetahui perkembangan usaha dan produk terbaru yang ditawarkan.
2. Toko Agung Motor dapat melakukan alat-alat promosi lain, seperti *public relation* atau melakukan kolaborasi atau kerja sama dengan berbagai bidang usaha yang bersangkutan, seperti toko pedagang motor yang lain, dealer motor baru seperti dealer Yamaha dan Honda, Bank Perkreditan Rakyat, kemudian mengadakan pameran di tempat-tempat umum agar memperoleh publisitas yang menguntungkan, melindungi perusahaan dan citra produk, serta membangun hubungan yang baik dengan publik sehingga pelanggan akan mempercayai produk atau jasa yang ditawarkan.