

BAB VII KESIMPULAN DAN SARAN

7.1 Kesimpulan

Setelah melakukan pengamatan dan kerja praktek di Selly Ng Make-up Studio, yang merupakan sebuah usaha jasa perawatan wajah dan spesialis sulam alis, maka penulis menyimpulkan bahwa sangat penting bagi sebuah perusahaan yang ingin meningkatkan pemasaran produk dan jasanya untuk dapat menerapkan bauran promosi dengan baik, hal ini bertujuan agar informasi yang akan disampaikan tentang sebuah produk dapat diterima dengan baik oleh calon pelanggan dan juga pelanggan, sehingga menimbulkan minat untuk membeli terhadap produk dan jasa yang dijual atau ditawarkan oleh perusahaan. Selanjutnya calon pembeli akan melakukan pembelian dari produk dan jasa yang ditawarkan oleh perusahaan.

7.2 Saran

Adapun saran dari penulis kepada Selly Ng Make-up Studio dari hasil observasi selama pelaksanaan kerja praktek ini sebagai berikut :

1. Bauran pemasaran pada *advertising* sebaiknya dilakukan secara terus menerus dan konsisten agar dapat memberikan informasi tentang jasa yang sedang dijual ataupun akan diluncurkan oleh Selly Ng Make-up Studio. Sehingga dengan tersebarnya informasi tentang produk dan jasa yang dipasarkan maka minat konsumen untuk menggunakan jasa Selly Ng Make-up Studio akan semakin meningkat dan akan meningkatkan

pendapatan perusahaan, sehingga membuat perusahaan dapat maju dan berkembang dengan baik.

2. Bauran promosi dan *sales promotion* juga harus tetap dilanjutkan, misalnya dengan memberikan potongan harga ekstra dan bonus bagi pelanggan setia agar pelanggan akan merasa senang dan tidak akan berpindah pelayanan ke jasa perawatan wajah lainnya. Karena persaingan dibidang usaha ini semakin ketat di Batam. Munculnya usaha baru di bidang kecantikan dan perawatan wajah akan menambah ketatnya persaingan dibidang usaha ini.