

## **BAB VII KESIMPULAN DAN SARAN**

### **7.1 Kesimpulan**

Setelah penulis meneliti Toko *Charlotte*, penulis menyimpulkan bahwa:

1. Sebelumnya Toko *Charlotte* tidak memiliki *sales promotion* sehingga mereka hanya menjual melalui toko, jika konsumen datang secara langsung ke lokasi tersebut. Kini Toko *Charlotte* sedang melanjutkan strategi promosi (*Sales Promotion*) di *Instagram*, *Tokopedia* dan *Shopee*. Hal ini membuat perubahan lebih memuaskan terhadap Toko *Charlotte*. Toko usaha juga melakukan adanya *Free Ongkir* minimal melakukan pembelian 100.000 rupiah ke atas untuk di berikan kepada konsumen agar menarik minat, serta memberikan *free* sepatu kepada *reseller* guna untuk memberikan motivasi dalam menjual produk.
2. Toko *Charlotte* kini memakai akun *Instagram* serta *E-commerce* seperti *Tokopedia* dan *Shopee* sebagai alat promosi dan konsumen dapat melakukan pembelian secara online, sebelumnya belum memiliki sistem promosi adanya akun *Instagram* , *Shopee* dan *Tokopedia* yang lebih sangat efektif dalam menyebarkan informasi mengenai produk dan promo dari Toko.

## 7.2 Saran

Adapun dari hasil penelitian serta penyimpulan di atas, penulis membuat beberapa catatan saran seperti:

1. Toko *Charlotte* bisa menggunakan serta mengembangkan strategi promo *free ongkir* yang sudah penulis berikan guna dalam mengembangkan dan kemajuan usaha.
2. Pemilik Toko *Charlotte* bisa mengelola sosial media *Instagram*, *Shopee* dan *Tokopedia* sendiri.
3. Bisa menjaga hubungan baik antar konsumen lama maupun konsumen baru untuk selalu loyal serta dapat mengembangkan *reseller* untuk terus berkembang sehingga dapat menaikkan omset yang diharapkan.