

BAB VII KESIMPULAN DAN SARAN

7.1 Kesimpulan

Melalui kegiatan wawancara dan pengamatan yang dilakukan di PT.

Smartlink Inovasi Teknologi, dapat disimpulkan :

1. Ketika penulis belum melaksanakan Kerja Praktek di PT. Smartlink Inovasi Teknologi, pemilik perusahaan tidak mengetahui apa saja sebab kenapa omzet penjualan tidak meningkat perbulannya. Setelah dianalisa penulis, penulis memberi masukan dan strategi untuk angka penjualan yang lebih sesuai.
2. PT. Smartlink Inovasi Teknologi telah mengimplementasikan Inovasi *Place* dengan melakukan perpindahan lokasi perusahaan ke daerah yang lebih strategis sehingga menarik beberapa pembeli untuk mengunjungi perusahaan dan bertanya-tanya atas produk yang ditawarkan.
3. Perubahan penyusunan dan penataan ulang letak produk pada etalase membuat produk-produk terlihat rapi, jelas dan menarik. Hasil dari perubahan tersebut menarik beberapa pembeli untuk melihat dengan jelas setiap produk yang dipajang dan melakukan pembelian yang akan meningkatkan omzet penjualan.
4. PT. Smartlink Inovasi Teknologi telah mengimplementasikan Inovasi *Promotion* dengan melakukan *upgrade* dan penambahan fitur-fitur baru pada website perusahaan sehingga terlihat lebih menarik. Adanya *upgrade* dan penambahan fitur baru seperti ini, beberapa pembeli merasa lebih

mengenal jelas informasi produk yang dipasarkan sehingga mereka akan melakukan pembelian dan meningkatkan omzet penjualan.

5. PT. Smartlink Inovasi Teknologi telah mengimplementasikan Inovasi *Promotion* dengan memberikan bonus aksesoris peralatan elektronik kepada pembeli sesuai dengan syarat yang berlaku yang dimana beberapa pembeli merasa puas karena tidak terdapat promosi ini di tempat lain.

6. PT. Smartlink Inovasi Teknologi telah mengimplementasikan Inovasi *Promotion* dengan menambahkan *design* pada brosur berupa tertera nya alamat lokasi baru dan website perusahaan, sehingga terdapat beberapa calon pembeli yang melakukan panggilan ke perusahaan untuk bertanya seputar produk yang ditawarkan.

7. PT. Smartlink Inovasi Teknologi telah mengimplementasikan Inovasi *Promotion* dengan membuat buku katalog atas produk-produk baru dimana terdapat informasi dan rincian mengenai masing-masing produk meliputi tipe, harga dan tahun keluaran serta lainnya, sehingga beberapa pembeli melakukan pemesanan produk baru.

8. PT. Smartlink Inovasi Teknologi telah mengimplementasikan Inovasi *Promotion* dengan menerapkan *Personal Selling* terhadap target pasar yang ingin dituju. Melalui *Personal Selling* ini, banyak pembeli secara langsung memberikan *feedback* sehingga perusahaan bisa memberikan solusi yang tepat kepada pembeli. Hasil dari strategi tersebut berhasil meningkatkan omzet penjualan pada bulan Oktober sebesar 15%.

7.2 **Saran**

Beberapa masukan yang mungkin bermanfaat bagi pemilik perusahaan PT.

Smartlink Inovasi Teknologi maupun peneliti berikutnya. Adapun masukan yang dimaksud adalah sebagai berikut :

1. Inovasi *Place* dan *Promotion* tetap harus dijalani dan dikontrol hasilnya agar tetap dapat meningkatkan perkembangan usaha.
2. Berdasarkan segi produk sebaiknya ditambah lagi stock produk yang tersedia sehingga beberapa pembeli mesti mengikuti *Pre-Order* untuk mendapatkan produk yang dibeli.
3. Berdasarkan segi promosi, PT. Smartlink Inovasi Teknologi dapat melakukan metode periklanan berupa pemasangan *billboard* dan spanduk,dll.
4. PT. Smartlink Inovasi Teknologi dapat melanjutkan Inovasi *Place* dan *Promotion* yang dirancang penulis karena dari proses implementasi terbukti bahwa terdapat hasil yang cukup baik.