

## BAB VII

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 7.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai penerapan *promotion mix* terhadap toko Smiley Shop, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Penerapan *direct marketing* secara *online* melalui akun *instagram* memudahkan melakukan transaksi secara *online* dengan pengguna *instagram* dimana dapat diukur melalui persentase produk yang terjual lewat *online* sebesar 10% setiap bulannya.
2. Penerapan *advertising* melalui sosial media di *instagram* memperkenalkan toko lebih dalam kepada setiap pengguna *instagram* tanpa harus berinteraksi terlebih dahulu. *Advertising* dapat juga meningkatkan kesadaran masyarakat mengenai keberadaan toko Smiley Shop dimana dapat diukur dari angka *followers* pada akun *Instagram* “smileyshop\_batam” sebesar 57 *followers* sehingga factor *awareness* terjadi ketika menerapkan *advertising* di masyarakat.
3. Penerapan *sales promotion* yang menarik dapat menciptakan angka transaksi yang tinggi dimana *sales promotion* yang ditawarkan dapat menarik perhatian pengguna *instagram* untuk melakukan transaksi. *Sales promotion* ini juga dianalisis melalui komunikasi dengan beberapa pelanggan *online* yang melakukan transaksi untuk mengetahui apa yang harus diperbaiki untuk kebaikan kedepannya.

## 7.2 Saran

Selain kesimpulan yang didapatkan, penulis memberikan saran – saran yang dapat dijadikan poin penting bagi toko Smiley Shop untuk kedepannya, dimana sebagai berikut:

1. Selalu meng-*update feeds* secara *online* dengan tujuan agar pelanggan tetap mengetahui adanya informasi ter-*update* maupun promosi dari toko Smiley Shop.
2. Meningkatkan kemampuan dan pengetahuan karyawan agar karyawan dapat membantu mempertahankan strategi *promotion mix* yang sudah diterapkan sampai sekarang ini.
3. Diharapkan toko Smiley Shop dapat meningkatkan strategi pemasaran yang lebih kuat agar dapat tetap bersaing di pasar untuk kedepannya.