

## BAB VII

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 7.1 Kesimpulan

Konveksi Zunith merupakan konveksi yang berfokus pada produksi kaos oblong dan kaos polo di kota Batam. Konveksi dengan harga murah dan berkualitas ini merupakan lokasi penulis dalam melakukan kerja praktek yaitu implementasi strategi bauran promosi pada perusahaan tersebut.

Sebelum berlangsungnya kerja praktek, terdapat beberapa hal mengenai strategi bauran promosi yang diimplementasi oleh konveksi Zunith, yaitu:

1. Konveksi Zunith belum memiliki toko fisik yang mudah ditemukan oleh konsumen.
2. Promosi yang dilakukan oleh konveksi Zunith sebatas memposting produk kedalam sosial medianya.
3. Konveksi Zunith jarang melakukan promosi penjualan untuk mendongkrak penjualan.

Adapun strategi bauran promosi yang penulis rancang serta implementasikan bagi konveksi Zunith selama kegiatan kerja praktek berlangsung adalah sebagai berikut :

1. Memasang banner pada depan toko Zunith dengan tujuan mudah ditemukan dan dikenal oleh masyarakat sekitar.
2. Pembuatan brosur untuk dibagikan kepada calon konsumen dari konveksi Zunith.
3. Pembuatan promosi penjualan selama periode tertentu berupa diskon dan *free gift* bagi konsumen dari konveksi Zunith.
4. Pemasangan *Instagram ads* pada akun Instagram konveksi Zunith yang mampu dilihat sebanyak 18 ribu kali oleh calon konsumen.

## 7.2 Saran

Adapun saran yang dapat membangun yang dapat penulis berikan kepada konveksi Zunith selama proyek kerja praktek ini adalah sebagai berikut :

1. Kegiatan bauran pemasaran yang telah diimplementasikan pada proyek ini serta yang akan diimplementasikan mendatang diharapkan dapat dilakukan secara konsisten dan berkelanjutan. Kegiatan bauran pemasaran yang dilakukan dengan tepat tentu akan memberikan manfaat bagi perusahaan yaitu peningkatan penjualan.
2. Promosi yang dilakukan oleh konveksi perlu memperhatikan segi inovasi, sehingga mampu menarik minat konsumen untuk melakukan pembelian.
3. Dikarenakan persaingan yang bertambah ketat, maka penulis menyarankan konveksi Zunith untuk memberikan pelayanan dan kualitas produk terbaik, kepuasan pelanggan merupakan hal yang penting dan perlu dijaga bagi setiap perusahaan. Dengan adanya kepuasan dari pelanggan maka akan terciptalah pelanggan- pelanggan yang loyal dan memiliki hubungan baik dengan perusahaan.
4. Konveksi Zunith diharapkan mampu memenuhi pesanan konsumen khususnya pada masa- masa ramai orderan seperti hari raya maupun *event* tertentu, sehingga konveksi Zunith tidak menolak pesanan yang masuk.
5. Perlu ditelusuri media promosi apa yang memberikan pengaruh ataupun perubahan yang paling efektif terhadap penjualan dari konveksi Zunith, sehingga kegiatan promosi kedepannya akan lebih terarah.