

BAB VII KESIMPULAN DAN SARAN

7.1 Kesimpulan

CV Idola Jaya mengimplementasikan strategi promosi melalui *advertising*, *sales promotion*, dan *direct marketing* sehingga CV Idola Jaya dapat meningkatkan penjualan melalui banyaknya permintaan konsumen. Menurut penelitian yang dilakukan penulis, dapat disimpulkan bahwa *promotion mix* merupakan komponen penting di dalam strategi pemasaran yang baik dan benar.

Menurut observasi dari hasil kerja praktek yang penulis lakukan terdapat beberapa kesimpulan yaitu:

1. Hasil rancangan strategi *promotion mix* yang diimplementasikan pada CV Idola Jaya memiliki pengaruh yang cukup baik dengan adanya pelanggan baru dan peningkatan dari jumlah orderan yang diterima.
2. *Name Card* memiliki manfaat untuk pemilik dalam mengenalkan usahanya pada calon pelanggan baru agar membantu pelanggan dalam menghubungi dan berkomunikasi dengan CV Idola Jaya.
3. *Instagram* sebagai salah satu media sosial yang sangat diminati banyak orang sangat memberikan pengaruh untuk pengusaha dalam mengenalkan produknya terutama pada CV Idola Jaya yang menjadikan *Instagram* sebagai opsi penyebaran informasi pemasaran jasanya.
4. Penggunaan *banner* yang di buat dengan promosi akhir tahun dapat menarik perhatian konsumen yang melewati toko CV Idola Jaya terutama konsumen yang ingin melaksanakan perayaan natal.
5. Pemberian *voucher discount* memberikan manfaat untuk menjalin hubungan berjangka lama kepada konsumen setia CV Idola Jaya atau menarik minat konsumen baru.

7.2 **Saran**

Setelah penulis menyelesaikan tugas kerja praktek pada CV Idola Jaya penulis memiliki saran agar CV Idola Jaya tetap aktif dalam aktivitas di media sosial yaitu *Instagram* tentang hasil jahitan yang sudah dibuat untuk meyakinkan konsumen dalam mengambil keputusan. CV Idola Jaya harus terus menjaga hubungan dengan konsumen ataupun konsumen baru. Serta selalu meminta hasil *review* pakaian yang sudah diterima untuk hasil testimoni yang dapat di *update* ke media sosial.