

## BAB VII KESIMPULAN DAN SARAN

### 7.1. Kesimpulan


Berikut terdapat beberapa kesimpulan yang dapat diambil oleh penulis dari pelaksanaan implementasi strategi bauran promosi pada Toko Batam Sejahtera selama beberapa bulan:

1. Toko Batam Sejahtera belum pernah melakukan penerapan strategi bauran promosi lainnya ke usahanya karena tidak begitu memahami tentang strategi bauran promosi. Satu-satunya strategi promosi yang digunakan adalah promosi dengan menggunakan *word of mouth*.
2. Penerapan strategi bauran promosi menggunakan metode *sales promotion* membawa dampak positif pada toko. Penerapan *Sales Promotion* melalui pembagian *loyalty card* kepada pelanggan yang melakukan transaksi produk sebesar Rp 2.000.000 dalam satu kali bertransaksi. Hal ini memberikan perubahan ke toko yaitu pelanggan datang kembali ke toko untuk melakukan transaksi kembali.
3. Strategi *advertising* dilakukan dengan pembuatan spanduk berhasil meningkatkan awareness pada toko dalam waktu empat bulan.
4. Toko Batam Sejahtera menerapkan sistem *direct marketing* melalui *online* menggunakan *facebook* dapat memberikan kesempatan kepada pemilik untuk berhubungan langsung dengan pelanggan dan dapat berbagi informasi seperti promo dan produk-produk baru.

### 7.2. Saran

Setelah membuat pembahasan dan kesimpulan dari kerja praktek, penulis memberikan ulasan agar dapat dimanfaatkan dimasa mendatang, antara lain:

1. Penulis menyaran Toko Batam Sejahtera agar tetap mengaplikasikan sistem promosi yang sudah dirancang secara berkelanjutan dan menciptakan ide kreatif untuk merancang strategi promosi yang baru.

- 
2. Menggunakan dan mengupdate sosial media lebih aktif agar hubungan dengan pelanggan tetap terjaga dan pelanggan juga tidak kehilangan informasi toko.
  3. Membantu para pekerja di toko untuk memberikan pengetahuan tentang pengelolaan akun media sosial yang sudah dibuat agar karyawan toko juga dapat membantu melayani pelanggan melalui online dan berbagi informasi melalui online.