

## BAB VII KESIMPULAN DAN SARAN

### 7.1 Kesimpulan

Kesimpulan penulis terhadap penerapan *promotion mix* selama kerja praktek di Minimarket Rejeki Utama yaitu:

1. *Promotion* merupakan elemen penting dalam bauran pemasaran.

Bauran pemasaran berupa publisitas, hubungan masyarakat, pameran dan demonstrasi dimaksudkan untuk membantu penjual dan tenaga penjualan untuk merepresentasikan produk pada konsumen secara efektif dan mendorong mereka untuk membeli.

2. Penerapan *promotion mix* berupa *Google Location*, masyarakat sekitar yang mencari minimarket dapat mengetahui lokasi Minimarket Rejeki Utama dan petunjuk jalan menuju lokasinya.

3. Penerapan *promotion mix* berupa *WhatsApp Business*, Minimarket Rejeki Utama mendapatkan database nomor telpon pembeli dan peningkatan penambahan customer.

4. Penerapan *promotion mix* berupa *sales promotion*, Minimarket Rejeki Utama mengalami peningkatan penjualan.

### 7.2 Saran

Saran dari penulis kepada Minimarket Rejeki Utama setelah menerapkan *promotion mix* selama kerja praktek yaitu:

1. Seiring berjalannya waktu pengembang aplikasi *WhatsApp Business* akan menambahkan fitur - fitur baru untuk aplikasinya. Maka dari itu pemilik usaha disarankan untuk melakukan pembaruan aplikasi tersebut secara berkala sehingga tidak ketinggalan fitur baru.

2. Penggunaan tata bahasa yang baik dan menggunakan fitur *emotion* pada fungsi chat di *WhatsApp Business* disarankan untuk memberikan kesan ramah kepada pelanggan untuk menjaga hubungan baik.

3. Mengajak customer memberi review pada *Google Maps* mengenai kepuasan mereka tentang pengalaman berbelanja di Minimarket

Rejeki Utama. Review ini penting untuk mendapatkan umpan balik dari pelanggan yang berpotensi menjadi ide untuk pengembangan pemilik di masa depan.

4. Untuk meningkatkan *customer retention* dan mendapatkan pelanggan baru, pemilik disarankan untuk melakukan sales promotion pada hari-hari khusus seperti hari besar nasional seperti Tahun baru, Imlek, Idul Fitri, Natal dan lainnya.