

BAB VII KESIMPULAN DAN SARAN

7.1 Kesimpulan

Penulis telah berhasil melakukan kerja praktek selama 4 (empat) bulan di Toko Mitra Unggas dan mendapatkan kesimpulan atas penerapan dan implementasi bauran promosi (*promotion mix*) di Toko Mitra Unggas yang terbukti berhasil dan dapat digunakan untuk instansi yang memiliki usaha yang sama ataupun berbeda dan juga dapat berguna untuk pembaca lainnya. Bauran promosi adalah instrument yang memainkan peran penting dalam pemasaran suatu produk dan jasa dalam suatu usaha perdagangan. Adanya instrument ini memungkinkan untuk meningkatkan daya saing usaha di antara pesaing serta dapat mendongkrak citra Toko Mitra Unggas dalam masyarakat yang akan membuat keputusan yang lebih mudah bagi konsumen

Setelah melakukan implementasi yang telah dicanangkan penulis seperti, mengimplementasikan dengan menambah produk komplimentari yaitu beli pakan dapat vaksin, membagikan brosur kepada warga sekitar dan konsumen-konsumen sebelumnya, adanya perancangan logo dan kartu nama, melakukan program royalti (membership program), dan membuat akun *instagram* ini berhasil meningkatkan penjualan serta profit perbulannya sebesar rata-rata 9% - 15% per bulan.

7.2 Saran

Hasil kerja praktek ini menunjukkan perkembangan yang sangat luar biasa sehingga penulis memberikan beberapa saran untuk Toko Mitra Unggas sebagai berikut:

1. Sebuah rekomendasi untuk Pemilik usaha untuk selalu melakukan pembaharuan berbagai produk paketan yang dapat mendorong penjualan dan tidak takut mengambil resiko (*high risk, high return*) paling tidak satu kali satu bulan untuk menarik konsumen baru serta mempertahankan konsumen lama.

2. Sebuah rekomendasi untuk Pemilik usaha agar selalu memberlakukan program royalti tersebut agar konsumen selalu antusias untuk membeli produk dari Toko Mitra Unggas. Selain itu, hal ini dapat membuat ikatan antara toko dan konsumen menjadi kuat dan memungkinkan konsumen menjadi loyal.
3. Rekomendasi lain dari penulis untuk pemilik usaha agar selalu memperhatikan perkembangan pasar, dikarenakan untuk pencegahan atas sebab-sebab yang dapat membuat peningkatan dan penurunan profit perusahaan.