

BAB VII

KESIMPULAN DAN SARAN

7.1 Kesimpulan

PT. Sumber Baru Perkasa merupakan perusahaan yang berfokus pada bidang *supply* yang berada di kota Batam. Perusahaan ini merupakan perusahaan dimana tempat penulis melakukan atau menjalani kegiatan kerja praktek yang mengimplementasikan sistem bauran promosi pada perusahaan ini. Sebelum dilakukannya kerja praktek ini, terdapat beberapa hal yang dilakukan oleh PT. Sumber Baru Perkasa mengenai bauran promosi:

1. PT. Sumber Baru Perkasa belum terlalu dikenal dilapangan.
2. Sistem penjualan yang dilakukan oleh PT. Sumber Baru Perkasa menerapkan harga yang terbilang mahal.
3. PT. Sumber Baru Perkasa jarang melakukan promosi dengan tujuan untuk meningkatkan penjualan.

Berikut strategi bauran promosi yang dibuat oleh penulis serta di implementasikan oleh PT. Sumber Baru Perkasa selama kerja praktek berlangsung adalah sebagai berikut:

1. Membuat dan membagikan brosur kepada pelanggan.
2. Membuat atau merancang barang – barang yang akan dipromosikan.
3. Membuat paket barang yang mengkombinasikan barang yang laku dan tidak.

7.2 Saran

Saran dari penulis kepada pemilik perusahaan PT. Sumber Baru Perkasa selama pelaksanaan kerja praktek antara lain sebagai berikut:

1. Kegiatan bauran promosi yang telah dilakukan dan di implementasikan pada kegiatan kerja praktek ini diharapkan dapat terus dilakukan secara terus menerus dan secara konsisten. Bauran promosi yang dilakukan dengan tepat akan memberikan hasil yang positif terhadap perusahaan.

2. Kegiatan promosi yang dilakukan oleh perusahaan ini perlu memperhatikan keadaan pasaran yang terjadi sehingga hal ini dapat menarik perhatian serta minat dari pelanggan.

3. Dengan persaingan dilapangan yang semakin hari semakin ketat, penulis memberikan saran agar perusahaan PT. Sumber Baru Perkasa dapat memberikan pelayanan yang dapat memuaskan pelanggan.