BAB VII
KESIMPULAN DAN SARAN

7.1 Kesimpulan

Berdasarkan pengalaman kerja praktek yang dilakukan di PT. Harmoni Batam Realtindo dari pengimplementasian strategi promotion mix yang berupa *directing marketing, advertising,* dan *sales promotion* disimpulkan sebagai berikut:

1. Adanya kenaikan angka penjualan sekitar 20% dikarenakan ketertarikan konsumen terhadap promo yang ada. Dengan promo-promo tersebut, akan menarik lebih banyak calon konsumen lainnya dan juga loyalty dari konsumen terhadap perusahaan.

2. Kemudian, setelah membuat iklan pada *Instagram ads* dan juga *Facebook ads,* membantu perusahaan meningkatkan *brand awareness* PT. Harmoni Batam Realtindo dan semakin menyebarluas dan dikenali oleh semua warga. Dan juga pada Forum Jual Beli di Facebook yang dinilai cukup meningkatkan penjualan di PT. Harmoni Batam Realtindo.

7.2 Saran

Berikut adalah saran dari penulis yang akan diberikan kepada PT. Harmoni Batam Realtindo agar perusahaan dapat lebih berkembang dan dapat lebih maju dengan perusahaan yang menjalankan usaha yang sama, yaitu :

1. Perusahaan diharapkan untuk sering meng-update postingan produk barang atau jasa yang dipasarkan di social media, dan selalu *update* terkait *trends* agar dapat diikuti.

2. Perusahaan diharapkan membuat promo-promo baru yang lebih menyenangkan agar dapat menarik perhatian konsumen.

Lisa. Penerapan Strategi Promotion Mix pada PT. Harmoni Batam Realtindo.
UIB Repository©2020

3. Terakhir, Perusahaan diharapkan untuk lebih memahami pengetahuan mengenai strategi pemasara dan strategi promosi agar dapat memabantu mengembangkan perusahaan mendapatkan inovasi dalam hal pemasaran dan promosi dan tidak hanya memakai strategi word of mouth atau menyebarkan informasi produk yang dipasarkan dari mulut ke mulut. Seiring berkembangnya zaman, maka semakin berkembang juga teknologi.

Lisa. Penerapan Strategi Promotion Mix pada PT. Harmoni Batam Realtindo.
UIB Repository©2020