

BAB VII

KESIMPULAN DAN SARAN

7.1 Kesimpulan

Beberapa kesimpulan yang bisa dibuat berdasarkan pelaksanaan kerja praktek di CV. Diamond adalah sebagai berikut:

- a. Pertumbuhan bisnis yang cepat menyebabkan meningkatnya persaingan bisnis. Setiap perusahaan bersaing untuk meningkatkan penjualan dan menciptakan strategi pemasaran yang inovatif. Ini bertujuan untuk menarik konsumen. Demikian pula CV. Diamond harus bisa membuat strategi agar dapat memenangkan persaingan usaha. Semakin banyak pelanggan yang mengetahui perusahaan CV. Diamond, akan semakin bertambah juga omset penjualan yang akan didapatkan oleh CV. Diamond.
- b. Kegiatan pemasaran yang baik harus memberikan informasi bagi konsumen tentang produk dan posisi produk di benak konsumen. Salah satu cara untuk meningkatkan pemasaran suatu produk adalah promosi. Demikian juga dengan CV. Diamond yang harus terus melakukan promosi agar lebih dikenal dan dapat meningkatkan jumlah pelanggan tetapnya.
- c. Revolusi digital telah mendorong orang untuk mendapatkan informasi melalui berbagai media, juga memotivasi orang untuk membuat dan mengembangkan media untuk memfasilitasi akses untuk berbagi informasi. Media sosial adalah salah satu media di internet yang banyak digunakan untuk meningkatkan pemasaran produk atau jasa.
- d. Di era digital saat ini, orang dapat pergi ke mana saja dan kapan saja menggunakan media sosial dan berinteraksi dengan orang lain dalam kisaran nanodetik. Dengan demikian, penggunaan media sosial sebagai alat pemasaran juga lebih banyak hemat biaya dan efisien. Pelanggan juga dapat mempercayakan air minum bersih nya kepada CV. Diamond dengan melihat feedback baik yang diberikan pelanggan melalui sosial media.

7.2 Saran

Berikut saran penulis pada CV. Diamond untuk kerja praktek:

- a. Melaksanakan usaha bauran promosi ini dengan konsisten dan berkelanjutan agar pelanggan yang sudah menjadi pelanggan tetap akan menjadi pelanggan setia yang tidak mudah berpindah kepada penyedia air minum isi ulang lainnya yang juga banyak terdapat didaerah ini.
- b. Untuk mempertahankan pelanggan lama yang setia tentu lebih sulit daripada mendapatkan pelanggan baru. Oleh sebab itu CV. Diamond juga harus memberikan pelayanan yang terbaik bagi pelanggan yang setia. Dengan begitu akan terbentuk loyalitas terhadap usaha air minum isi ulang ini. Salah satu cara mengikat pelanggan lama adalah memberikan apresiasi dengan cara memberikan hadiah dengan kupon yang dapat ditukar tadi.
- c. Selalu memperbaharui program promosi yang sedang berlangsung, sehingga pelanggan akan mendapatkan kesan bahwa CV. Diamond ini tidak monoton dalam membuat program promosi.