

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan uraian dan penjelasan dari setiap bab yang telah disampaikan penulis akan mengambil kesimpulan tentang bauran promosi yang digunakan PT.PLN (Persero) ULP Bukittinggi agar dapat meningkatkan penjualan pada perusahaan tersebut. Penulis memberikan saran-saran yang bersifat membangun untuk perusahaan dan diharapkan dapat berguna bagi perusahaan yang akan datang.

Berikut kesimpulan yang dapat diambil oleh penulis adalah :

1. PT. PLN (Persero) ULP Bukittinggi adalah perusahaan BUMN yang bergerak dibidang kelisitrikan dimana memfasilitasi dan melayani kebutuhan listrik para pelanggannya.
2. Bauran promosi yang diterapkan oleh PT. PLN (Persero) adalah melakukan *advertising, sales promotion, personal selling, public relationship, dan direct marketing*. Kegiatan-kegiatan ini adalah salah satu bentuk keberhasilan dari perusahaan dalam menciptakan dan memasarkan produknya.
3. Periklanan yang dilakukan pada perusahaan yaitu melakukan promosi pada baliho, brosur, spanduk dan sosial media seperti *Instagram, Tiktok dan Facebook*. Hal ini dapat menarik perhatian pelanggan dalam melakukan proses pembelian untuk perusahaan. Sehingga , perusahaan dapat meningkatkan penjualan.
4. Promosi penjualan pada PT. PLN (Persero) ULP Bukittinggi adalah memberikan program tambah daya berupa potongan harga bagi pembelinya dengan syarat dan

ketentuan yang berlaku. Hal ini dapat menjadi bentuk peayanan yang diberikan kepada pelanggan agar pelanggan konsisten membeli produk dari perusahaan.

5. Penjualan personal yang dilakukan perusahaan adalah dengan cara mengunjungi perusahaan atau lembaga tersebut oleh divisi *marketing* menawarkan dan menjelaskan berbagai produk dan program yang dimiliki oleh PT.PLN (Persero) ULP Bukittinggi, serta persyaratan yang harus dipenuhi oleh pelanggan. Penjualan personal dapat memberikan dampak positif bagi perusahaan dalam meningkatkan penjualan serta mempromosikan produk dari perusahaan.
6. PT. PLN (Persero) ULP Bukittinggi dalam melakukan kegiatan hubungan masyarakat mengadakan acara Lomba memasak menggunakan kompor induksi bersama Masterchef Adi dan masyarakat umum di Transmart Padang, serta memberikan bantuan berupa mesin jahit listrik dan satu kompor induksi kepada TIM PKK parak laweh sebagai bentuk PLN dalam menggaet hati pelanggan serta mempromosikan sekaligus kompor induksi.
7. Pemasaran langsung yang dilakukan oleh perusahaan yaitu melalui via telepon ataupun sms, disini PT. PLN (Persero) ULP Bukittinggi dapat menerima sekaligus saran, keluhan serta pertanyaan seputar produk mereka.

5.2 Saran

Beberapa saran dari penulis kepada PT. PLN (Persero) ULP Bukittinggi yang nantinya dapat bermanfaat bagi perusahaan :

1. PT. PLN (Persero) ULP Bukittinggi harus lebih gencar lagi dalam melakukan aktivitas bauran promosi. Karena aktivitas-aktivitas tersebut memiliki pengaruh yang besar terhadap penjualan perusahaan.
2. PT. PLN (Persero) ULP Bukittinggi mampu mengembangkan tenaga penjualan yang terampil yang dapat menarik perhatian klien saat melakukan kegiatan promosi, sehingga promosi berjalan lebih sukses dan sukses.
3. PLN (Persero) Bukittinggi lebih kuat dalam fokus promosi di media sosial dalam hal kegiatan promosi. Karena produk lebih mudah dilihat pelanggan atau konsumen di media sosial.

