

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan mengenai aktivitas promosi pada CV. TARA PRIMA PADANG yang telah dikemukakan pada bab terdahulu, menyangkut media promosi yang digunakan perusahaan, penulis mencoba membuat suatu kesimpulan dan memberi saran-saran yang mungkin bermanfaat bagi perkembangan perusahaan :

1. Setiap perusahaan akan berusaha agar setiap produk yang dijual disukai oleh konsumen. Dalam hal penjualan produk, strategi yang dilakukan dalam meningkatkan penjualan adalah dengan adanya strategi yang hebat, karyawan yang berdedikasi, sistem informasi yang bagus, dan implementasi yang bagus. Akan tetapi perusahaan yang sukses saat ini mempunyai satu persamaan yaitu semuanya memahami dan memuaskan kebutuhan pelanggan dan memperhatikan program pemasaran dalam memasarkan produk.
2. Kebijakan promosi yang diterapkan oleh CV. Tara Prima
 - a. Periklanan (*advertising*), kegiatan yang dilakukan adalah :
 - a. Iklan media cetak dan siaran.
 - b. Brosur yang dilihat konsumen pada saat pembelian.
 - c. Poster.
 - d. Billboard .

- b. Hubungan masyarakat CV. Tara Prima yaitu publisitas produk, kegiatan masyarakat dan aktivitas layanan masyarakat.
 - c. Personal Selling CV. Tara Prima yaitu penjualan pada perusahaan tergantung pada cara salesman melakukan aktivitas promosi guna menarik perhatian calon pembeli.
 - d. Salles Promotion CV. Tara Prima yaitu metode penjualan yang dilakukan berupa *trade in* dan kredit
3. Dilihat secara umum, aktivitas promosi Tara Prima sudah terlaksana dengan baik. Selain calon kosumen yang akan melihat mobil dagangan mekanik bengkel Tara Prima juga bisa lebih dapat meyakinkan konsumen tentang kondisi mobil tersebut.

5.2 Saran-saran

Setelah melihat aktivitas *promosi* yang dilakukan oleh CV.Tara Prima selama penulis melaksanakan magang, penulis dapat memberikan saran-saran sebagai berikut:

1. Dilihat dari penjualan CV. Tara Prima, dimana persentase penjualan relative naik turun, maka tara prima perlu meningkatkan promosinya dibandingkan sebelumnya, caranya dengan mengadakan pelelangan dengan sponsor dari CV. Tara Prima tersebut.
2. Untuk pelayanan CV. Tara Prima harus terus meningkatkan pelayanan misalnya meningkatkan keramahan karyawan dalam melayani konsumen,

namun Tara Prima juga tidak boleh lupa dengan kesejahteraan karyawannya.

3. Jumlah karyawan atau sales CV. Tara Prima yang sedikit juga mempengaruhi volume penjualan. Untuk itu sebaiknya CV. Tara Prima menambah jumlah anggota karyawannya untuk meningkatkan penjualan dan kesejahteraan perusahaan itu sendiri.
4. Sebaiknya CV. Tara Prima lebih selektif dalam melakukan perekrutan terhadap tenaga *personal selling*nya. Lebih baik memperkerjakan orang yang memiliki latar belakang pendidikan dan pengalaman di bidang *marketing* agar dapat melaksanakan tugas pemasaran dengan lebih optimal dan profesional di bidangnya.

