

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1 KESIMPULAN

PT. Adira Dinamika Multi Finance, Tbk Padang menggunakan lima bauran promosi untuk mempromosikan produk Adira Finance yaitu, periklanan, penjualan pribadi, promosi penjualan, hubungan masyarakat, dan pemasaran langsung. Dalam pelaksanaan kegiatan promosi seperti di dalam bauran promosi periklanan PT. Adira Dinamika Multi Finance, Tbk Padang menggunakan media televisi, radio, media sosial, media cetak, dan brosur. Bauran promosi yang kedua adalah penjualan pribadi PT. Adira Dinamika Multi Finance, Tbk Padang yaitu mencari pelanggan atau memprospek dan mengkualifikasinya (kegiatannya meliputi canvassing, yellow pages, moving exhibition, dan pameran), Prapendekatan (*Approaching*), Presentasi dan demonstrasi yang menggunakan brosur/catalog, Penutupan yang menggunakan 4 teknik (*trial close, summary of benefit close, the Benjamin Franklin close, dan direct appeal close*), tindak lanjut dan pemeliharaan dengan menggunakan program Happy Call. Bauran promosi yang ketiga adalah promosi penjualan PT. Adira Dinamika Multi Finance, Tbk Padang dengan menawarkan paket hadiah setiap pembelian satu unit mobil. Bauran promosi yang keempat adalah hubungan masyarakat dengan mengadakan acara “Serbu Adira Finance”. Untuk media identitas visual yang diakui publik. Bauran promosi yang terakhir adalah pemasaran langsung yaitu menggunakan media sosial bbm dan telemarketing untuk melakukan kegiatan promosi. Dengan adanya bauran promosi dapat

mengefektifkan pelaksanaan kegiatan promosi yang dilakukan oleh PT. Adira Dinamika Multi Finance, Tbk padang.

## 5.2 Saran

Dari pembahasan kesimpulan yang penulis jelaskan di atas, adapun saran yang penulis berikan yaitu:

1. Agar PT. Adira Dinamika Multi Finance Padang dapat membuat iklan yang lebih menarik tidak hanya menampilkan harga dan tipe mobil tetapi Juga menampilkan promosi penjualan yang ditawarkan oleh PT. Adira Dinamika Multi Finance, Tbk untuk menarik perhatian pembaca.
2. Agar PT. Adira Dinamika Multi Finance, Tbk mempertahankan program Happy Call untuk mendapatkan referensi yang lebih banyak dari konsumen.
3. Memberikan reward kepada sales Marketing Adira yang bisa menjual product dalam jumlah banyak untuk meningkatkan kinerjanya dan lebih gencar mempromosikan Productnya.

