

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan uraian-uraian yang telah dikemukakan pada bab-bab sebelumnya, maka sebagai penutup laporan ini penulis mencoba memberikan kesimpulan yang disertai dengan saran-saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi perkembangan perusahaan yang bersangkutan. Penulis dapat menyimpulkan bahwa bauran promosi yang digunakan PT. Agung Automall cabang Batam adalah sebagai berikut :

1. PT. Agung Automall cabang Batam menggunakan lima bauran promosi untuk mempromosikan produknya yaitu, periklanan, penjualan pribadi, promosi penjualan, hubungan masyarakat, dan pemasaran langsung.
2. Dalam pelaksanaan kegiatan promosi seperti di dalam bauran promosi periklanan PT. Agung Automall cabang Batam menggunakan media cetak koran.
3. Bauran promosi yang kedua yaitu penjualan pribadi, PT. Agung Automall cabang Batam mencari pelanggan atau memprospek dan mengkualifikasikannya, prapendekatan, presentasi dan demonstrasi yang menggunakan brosur/catalog, penutupan.



4. Bauran promosi yang ketiga yaitu promosi penjualan, PT. Agung Automall cabang Batammenawarkan undian hadiah memenangkan iPhone 6 setiap pembelian Grand New Avanza dan Grand New Veloz.
5. Bauran promosi yang keempat yaitu hubungan masyarakat dengan mengadakan acara “Semarak Toyota Fair”, menjadi sponsor acara olahraga, dan gedung PT. Agung Automall cabang Batam untuk media identitas visual yang diakui publik.
6. Bauran promosi yang terakhir yaitu pemasaran langsung dengan menggunakan media sosial BBM dan telemarketing untuk melakukan kegiatan promosi.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah dilakukan, maka penulis memberikan beberapa saran sebagai berikut :

1. Agar PT. Agung Automall cabang Batam dapat membuat iklan koran yang lebih menarik tidak hanya menampilkan harga dan tipe mobil tetapi juga menampilkan promosi penjualan yang ditawarkan oleh PT. Agung Automall cabang Batam untuk menarik perhatian pembaca.
2. Memberikan reward dalam bentuk bonus kepada sales Toyota yang bisa menjual mobil dalam jumlah banyak untuk meningkatkan kinerjanya dan lebih gencar mempromosikan produk Toyota.



3. Reward yang telah diberikan Toyota kepada salesnya yaitu piagam, bonus, hadiah langsung berupa handphone. Sebaiknya sales yang dapat melebihi target penjualan yaitu diberikan tour perjalanan.

