

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1 Kesimpulan

Dari data-data yang telah penulis dapatkan selama melakukan kegiatan magang di PT. Andalan Mitra Prestasi Distributor Kao Padang dan telah penulis uraikan di atas, maka penulis menarik beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Strategi promosi yang dilakukan pada suatu perusahaan PT. Andalan Mitra Prestasi Distributor Kao Padang merupakan sarana bagi perusahaan untuk menginformasikan produk barang-barang konsumsi sehingga produknya lebih dikenal oleh masyarakat Padang dan sekitarnya.
2. Promosi merupakan kegiatan terpenting, yang berperan aktif dalam memperkenalkan, memberitahukan dan mengingatkan kembali manfaat suatu produk agar mendorong konsumen untuk membeli produk yang dipromosikan tersebut. Untuk mengadakan promosi, setiap perusahaan harus dapat menentukan dengan tepat alat promosi manakah yang dipergunakan agar dapat mencapai keberhasilan dalam penjualan.
3. Dalam melakukan promosi agar dapat efektif perlu adanya bauran promosi. Ada 5 ( lima) alat yang digunakan dalam promosi pada PT. Andalan Mitra Prestasi Distributor Kao Padang yaitu *Advertising, Personal Selling, Sales Promotion, Publicity dan Direct Marketing*.
4. Strategi pelayanan yang baik merupakan keunggulan yang dapat menarik konsumen untuk membeli produk perusahaan. Hal inilah yang dilakukan PT.

Andalan Mitra Prestasi Distributor Kao Padang dalam mewujudkan Personal *Selling* dan *Sales Promotion*.

5. Sistem penjualan yang dilakukan oleh PT. Andalan Mitra Prestasi Distributor Kao Padang adalah selalu berusaha memberikan yang terbaik bagi konsumen sehingga kepuasan konsumen dapat memberi pengaruh yang besar terhadap penjualan perusahaan.
6. PT. Andalan Mitra Prestasi Distributor Kao Padang memperpanjang masa produknya dan selalu mengembangkan produk-produk yang terbaru, agar alat-alat promosi itu akan mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan.
7. Dilihat secara umum, strategi promosi yang sudah terlaksana dengan cukup baik maka saat ini sudah mulai meningkat dan masih bisa mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan.



## 1.2 Saran

Setelah mengamati secara langsung strategi promosi yang terjadi pada PT. Andalan Mitra Prestasi Distributor Kao Padang, maka penulis ingin menyampaikan beberapa saran yang mungkin dapat meningkatkan kinerja perusahaan :

1. Demi kelancaran kegiatan promosi maka meningkatkan komunikasi dengan konsumen agar dapat lebih dikenal oleh masyarakat.
2. Tenaga penjual sangat berpengaruh terhadap penjualan, karena mereka melaksanakan misi perusahaan dalam memasarkan produk. Untuk itu perusahaan diharapkan dapat meningkatkan kinerja tenaga penjual atau salesman dengan upah tenaga penjual 10% dari yang ada sekarang untuk memicu semangat mereka.
3. Untuk memberikan kepuasan kepada konsumen, hendaknya perusahaan mempertimbangkan langkah-langkah dalam persediaan produk yang ada .