

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

1. Pelaksanaan kegiatan promosi penjualan yang dilakukan perusahaan Trijaya Foam Bandung lebih dititik beratkan pada promosi gabungan yaitu kegiatan kerjasama yang dilakukan Trijaya dengan perusahaan furniture dan yang melaksanakan promosinya pihak toko / pelanggan. Kegiatan promosi penjualan yang dilaksanakan perusahaan dilakukan konsisten berdasarkan hasil koresponden, sehingga membangkitkan minat beli pelanggan sesuai dengan yang diharapkan perusahaan. Akan tetapi masalah yang sering dihadapi perusahaan adalah penataan display yang ditampilkan perusahaan ternyata masih kurang baik, sehingga mempengaruhi daya tarik pelanggan untuk melakukan kunjungan ke perusahaan. Penataan display yang kurang rapi / baik disebabkan oleh karyawan yang tidak bertanggung jawab dan juga kurangnya pengawasan yang dilakukan oleh manajer ataupun karyawan yang memandor. Selain itu frekuensi promosi penjualan yang dilakukan perusahaan masih kurang.
2. Promosi penjualan berperan untuk membangkitkan minat beli pelanggan pada perusahaan Trijaya Foam. Peranan promosi penjualan ini antara lain adalah dengan dilakukannya promosi penjualan yang baik dapat membuat pelanggan melakukan pembelian ulang ke perusahaan ini dibuktikan dengan pelanggan

termotivasi untuk mendapatkan informasi lebih lanjut tentang produk, sehingga setelah mendapatkan informasi tentang produk para pelanggan berminat untuk membelinya.

5.2 Saran

Saran yang dapat penulis ajukan sebagai bahan pertimbangan untuk usaha perbaikan dan pengembangan perusahaan, setelah melakukan penelitian di perusahaan Trijaya Foam Bandung adalah sebagai berikut :

1. Untuk meningkatkan pelaksanaan kegiatan promosi di perusahaan disarankan untuk menggunakan media advertising lain seperti : radio, billboard, selebaran, spanduk. Selain itu jadwal frekuensi promosi penjualan disarankan lebih banyak, penulis menganjurkan agar diterapkan kebijakan diskon khusus pada saat event tersebut. Selain itu untuk menunjang kegiatan promosi penjualan dibutuhkan tenaga salesman yang berpengalaman dan lebih menguasai produk. Penataan display juga harus baik dan rapi sehingga dapat menarik lebih banyak perhatian pelanggan.
2. Penulis menyarankan agar perusahaan dapat mengembangkan kegiatan promosi penjualan. Dan mempertahankan prestasi yang dicapai bahwa promosi penjualan yang dilaksanakan perusahaan Trijaya Foam dapat membangkitkan minat beli pelanggan.