

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan dari data dan analisis yang telah dikemukakan pada bab-bab terdahulu maka pada bab ini berisi kesimpulan dan saran sebagai bahan pertimbangan yang dapat dijadikan alternatif untuk memecahkan masalah pada perusahaan CV. Popular Palembang menyangkut promosi produk *Kalsiboard*.

A. Kesimpulan

Berdasarkan dari data dan analisis yang telah dikemukakan pada Bab IV bahwa promosi yang telah dilakukan perusahaan kurang efektif, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Periklanan yang dilakukan perusahaan masih kurang efektif, dapat dilihat dari pemasangan spanduk yang hanya dipasang pada beberapa toko / pengecer saja dan pada *Launcing Kalsiboard* juga kurangnya pemakaian media massa seperti surat kabar untuk mempromosikan *Kalsiboard*.
2. Dalam hal pemberian hadiah untuk promosi penjualan masih kurang, karena hanya berupa hadiah kalender satu tahun sekali dan souvenir seperti baju dan topi juga pameran kurang dioptimalkan oleh perusahaan.
3. Dilihat dari *personal selling* dalam pemasaran *Kalsiboard* masih kurang tenaga penjual dan pengenalan akan pasar dan konsumen masih belum optimal.

B. Saran

1. Iklan berupa spanduk sebaiknya diperbanyak dan dipasang pada tempat-tempat yang strategis agar informasi produk lebih terarah ke konsumen.
2. Perusahaan dapat memakai cara pemberian hadiah untuk menyenangkan hati konsumen sehingga konsumen berminat dan terus memakai / membeli produk yang ditawarkan. Hadiah dan suvenir diusahakan tetap tersedia sehingga dapat diberikan langsung kepada konsumen untuk meningkatkan penjualan, perusahaan juga dapat mengadakan pameran atau *launcing kalsiboard* yang menarik minat konsumen sehingga acara *launcing kalsiboard* tersebut menarik minat konsumen untuk membeli karena melihat secara langsung presentasi produk.
3. Perusahaan dapat mengadakan training secara kontinyu dan berkelanjutan bagi tenaga penjual agar mereka lebih menguasai pengenalan akan pasar dan produk.