

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pembahasan pada bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan terkait dengan Strategi Promosi yang dilakukan oleh Toko Surya Lampu Yogyakarta adalah sebagai berikut:

1. Periklanan (Advertising)

- a. Berdasarkan periklanan melalui media outdoor, Toko Surya Lampu Yogyakarta menggunakan papan *billboard* sebagai medianya. Papan *billboard* ini terpasang tepat di depan toko bagian atas, cukup terlihat dari pinggir jalan. Papan *billboard* berisikan nama toko yaitu Toko Surya Lampu disertai nama – nama produk yang ditawarkan. Desain *billboard* Toko Surya Lampu nampak sederhana.
- b. Berdasarkan periklanan melalui internet, Toko Surya Lampu Yogyakarta menggunakan dua media sosial yaitu *Instagram* dan *Facebook*. *Instagram* dijadikan media promosi dan *Facebook* dijadikan media promosi dan market place. Hal ini dimaksimalkan karena berpengaruh besar dalam meningkatkan penjualan.

2. Penjualan Tatap Muka (*Personal Selling*)

Kegiatan penjualan tatap muka secara langsung yang dilakukan Toko Surya Lampu di Yogyakarta yaitu menjalin kerjasama dengan perusahaan lain, menjelaskan *product knowledge*, memberikan rekomendasi kepada konsumen, mendemonstrasikan produk, hingga terlaksananya *dealing* terhadap calon konsumen.

3. Promosi Penjualan (*Sales Promotion*)

Promosi penjualan yang dilakukan oleh Toko Surya Lampu Yogyakarta yaitu dengan memberikan potongan harga kepada pelanggan. Kegiatan ini sudah berjalan dengan efektif dan memberikan dampak kenaikan volume penjualan Toko Surya Lampu di Yogyakarta.

4. Pemasaran Langsung (*Direct Marketing*)

Aplikasi Whatsapp dimanfaatkan yaitu dengan melakukan *broadcasting* atau pesan siaran yang berisikan tentang produk *new arrival*, promo yang sedang berlangsung di toko, menginformasikan produk yang ready stock. Toko Surya Lampu di Yogyakarta mendapatkan nomor pelanggan melalui data buku tamu yang telah dibuat. Kontak whatsapp juga digunakan sebagai media kritik dan saran mengenai toko.

B. SARAN

Untuk memberikan masukan ke Toko Surya Lampu Yogyakarta. Mengenai produk strategi promosi yang digunakan, maka penulis memberikan berbagai saran sebagai berikut:

1. Periklanan media outdoor menggunakan papan *billboard* perlu diganti dengan desain yang baru agar lebih menarik.
2. Media promosi melalui internet yaitu *Instagram* perlu di perbaiki karena tampilan feed Instagram masih kurang rapi.
3. Media promosi yang digunakan khususnya melalui internet bisa dikembangkan melalui *market place* lainnya seperti *Shopee*, Tokopedia, Lazada dan lain-lain.
4. Toko Surya Lampu Yogyakarta dapat merekrut sumber daya manusia dengan kualifikasi bidang promosi agar promosi dapat dikelola dengan baik.