

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan, strategi promosi yang dilakukan PT Midtou Aryacom Futures sudah cukup baik. Hal ini dilihat dari pengamatan selama magang di PT Midtou Aryacom Futures. Berikut strategi promosi tersebut yaitu :

- a. Periklanan yang dilakukan oleh PT Midtou Aryacom Futures melalui iklan media luar ruangan papan nama sudah sesuai tips yang diberikan Mahendra (2022). Papan nama bertuliskan nama dan logo perusahaan dengan ukuran besar terpasang di atas bangunan kantor sudah memudahkan konsumen membaca kurang dari 10 detik serta sudah menggunakan perpaduan warna yang cocok. Iklan media cetak brosur yang disebarakan sudah menggunakan tips yang diberikan Anwar (2022). Brosur sudah menggunakan selemba kertas yang diberi gambar dan judul pada bagian depan, menggunakan ukuran font yang mudah dibaca, perpaduan warna yang cocok, dan sudah mencantumkan alamat serta nomor telepon yang bisa dihubungi. Iklan media internet *Instagram* sudah menggunakan logo perusahaan sebagai foto profil dan dilengkapi deskripsi singkat perusahaan. Ada beberapa kekurangan dalam tampilan *highlight*, namun perusahaan bisa menggunakan tips pada *Instagram* yang diberikan Febriani (2022)
- b. Promosi penjualan PT Midtou Aryacom Futures dengan mengadakan event kemudian memberikan hadiah kepada konsumen. Sesuai tips yang diberikan Rahmawati (2016), perusahaan sudah memberikan hadiah khusus dari perusahaan sesuai produknya yaitu

- emas. Namun, perusahaan hanya memanfaatkan media *instagram* untuk promosinya sehingga jangkauannya masih terbatas. Perusahaan juga kurang memanfaatkan tempat strategis di Yogyakarta untuk menjemput bola atau mendapatkan banyak calon konsumen.
- c. Penjualan pribadi PT Midtou Aryacom Futures dilakukan oleh marketing baik di dalam kantor saat ada konsumen yang berkunjung maupun di luar kantor. Perusahaan sudah menggunakan proses penjualan pribadi sesuai dengan Kotler & Keller (2016).
  - d. Pemasaran langsung yang dilakukan oleh PT Midtou Aryacom Futures yaitu dengan *telemarketing*. Adanya cara tersebut memudahkan calon konsumen dalam mencari informasi dan melakukan pemesanan tanpa bertemu langsung. Perusahaan sudah menggunakan media berdasarkan buku Rahmawati 2016.

## **B. Saran**

### 1. Periklanan (*advertising*)

#### a. Iklan luar ruangan melalui papan nama

Untuk papan nama sebaiknya ditambahkan pada pinggir jalan raya agar masyarakat dapat melihat dari jarak jauh.

#### b. Iklan media cetak melalui brosur

Bagi marketing yang melakukan *canvassing* dengan menyebarkan brosur sebaiknya diberikan *form* untuk melaporkan hasilnya sehingga bisa dilakukan *follow up* dari *datatbase* yang diperoleh. Dengan cara ini juga bisa menjadi penilaian kinerja dari marketing.

c. Iklan media internet (*online*)

Pada akun *instagram*, sebaiknya perusahaan lebih aktif tidak hanya pada *story* saja melainkan mengisi *highlight* yang masih kosong sehingga masyarakat yang mengunjungi profil bisa mendapatkan informasi terkait produk perusahaan.

2. Promosi Penjualan (*sales promotion*)

Sosialisasi hadiah atau *giveaway* yang sudah dilakukan melalui *Instagram*, sebaiknya perusahaan juga memanfaatkan media sosial lainnya seperti *Facebook*, *Tiktok*, dan *WhatsApp* perusahaan maupun pribadi agar mampu menjangkau partisipan lebih luas lagi.

3. Penjualan Pribadi (*personal selling*)

Untuk marketing yang melakukan penjualan pribadi di luar jam kerja sebaiknya tetap menggunakan seragam kerja sesuai SOP perusahaan melalui seragam maupun *id card* karyawan. Dengan begitu, identitas perusahaan dapat dengan mudah dikenal masyarakat dan dapat menjadi media *branding* yang efektif.

4. Pemasaran Langsung (*direct and digital marketing*)

Perusahaan sebaiknya mengadakan training setiap bulan untuk meningkatkan *product know ledge*. Setelah itu, setiap marketing dites untuk mengetahui kemampuan masing-masing sehingga dapat memberikan pemahaman yang baik ketika berkomunikasi dengan konsumen dalam melakukan *telemarketing*. Hal ini akan mampu meningkatkan penjualan produk perusahaan.