

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan promosi penjualan pada CV Sumber Baru Motor Mlati Sleman dapat ditarik kesimpulan:

1. Promosi penjualan yang dilakukan CV Sumber Baru Motor Mlati Sleman melalui kegiatan pameran sudah dilaksanakan di beberapa tempat khususnya di daerah Sleman untuk menarik konsumen dan menambah angka penjualan.
2. Pameran menjadi salah satu *event* yang diikuti CV Sumber Baru Motor Mlati Sleman untuk menambah angka penjualan dengan melakukan kegiatan *flyering* dan *canvassing*. Konsumen lebih sering menanyakan diskon dan keunggulan dari produk yang ditampilkan.

B. Saran

Berdasarkan pembahasan diatas, maka saran yang dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan khususnya dalam kegiatan promosi penjualan yaitu:

1. *Marketeer* sebaiknya tidak hanya duduk menjaga *stand* tetapi lebih aktif dan semangat untuk mencari konsumen melalui kegiatan *flyering* dan *canvassing* agar dapat menarik konsumen dan datang ke *stand* perusahaan.
2. Jika ada konsumen yang datang ke *stand* perusahaan, sebaiknya *marketeer* langsung menjelaskan detail produk dan keunggulan – keunggulan dari produk yang ditampilkan dengan jelas. Selain itu tidak lupa untuk

menanyakan nomor HP konsumen yang datang untuk *follow up* dan membujuk konsumen agar tertarik membeli produk Yamaha di Sumber Baru Motor Mlati Sleman.