

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan di atas, maka dapat diambil Keputusan sebagai berikut:

1. Promosi penjualan yang dilakukan oleh PT Gramasurya adalah dengan menggunakan metode *personal selling* dan *direct marketing* dengan menggunakan media promosi berupa katalog fisik. Meskipun penggunaan katalog fisik cukup efektif dalam memberikan informasi kepada konsumen, ada keterbatasan penggunaan di era digital seperti saat ini. Keterbatasan tersebut meliputi ke
2. Di tengah zaman yang serba digital, penggunaan Web katalog sebagai media promosi dapat menjadi sebuah solusi. Web katalog memiliki beberapa keunggulan diantaranya adalah mampu menjangkau audiens lebih luas tanpa batasan geografis, memberikan pengalaman yang interaktif, dan mengurangi biaya operasional jika dibandingkan dengan menggunakan katalog fisik. Selain itu, web katalog juga memudahkan jika ada pembaruan informasi mengenai produk dengan cepat. Web katalog juga memiliki konektivitas dengan sosial media Perusahaan sehingga mendukung untuk promosi secara digital. Akan tetapi, web katalog juga memiliki kekurangan yaitu belum disertai harga dan

spesifikasi produk, serta diperlukan konsistensi dalam mengelola web katalog.

5.2 Saran

Langkah-langkah untuk meningkatkan kinerja web katalog agar dapat menjadi media promosi yang optimal:

1. Menambahkan informasi mengenai harga dan spesifikasi produk, dapat dilakukan dengan memberikan estimasi harga untuk mengetahui rentang harga produk berdasarkan kategorinya.
2. Pemberian pelatihan dan peningkatan sumber daya manusia. Pelatihan ini dapat berupa pengenalan desain grafis serta pengelolaan web katalog yang baik.