

## **BAB IV**

### **KESIMPULAN**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan dari hasil analisis kasus diatas dapat disimpulkan :

1. Strategi promosi yang dilakukan oleh CV. Andafcorp adalah :

a. Iklan (*advertising*)

Dengan mengoptimalkan penggunaan facebook dan Linked In sebagai media promosi

b. Pemasaran Langsung (*direct marketing*)

Meliputi *Email Marketing* yaitu dilakukan dengan cara mengirimkan pesan langsung kepada target pasar

c. Penjualan perorangan (*personal selling*)

Respon dari calon pelanggan yang dihasilkan dari promosi melalui facebook, linked in, dan email maka akan menghasilkan *meeting* dengan calon klien mengenai penjelasan produk atau bisnis dari CV. Andafcorp

2. Media yang digunakan sebagai alat untuk melakukan promosi adalah internet.

CV. Andafcrop mengoptimalkan penggunaan internet sebagai media promosi guna menghemat biaya yang dikeluarkan. Ketika CV. Andafcorp menggunakan internet sebagai media promosi maka, biaya yang akan dikeluarkan jauh lebih rendah dibandingkan dengan melakukan promosi dilapangan. CV. Andafcorp hanya mengeluarkan biaya untuk internet setiap bulannya. Promosi yang dilakukan CV. Andafcorp sudah efektif walau hanya

menggunakan facebook, Linked In dan Email sebagai alat promosi. karena dari hasil penelitian, CV. Andafcorp mendapatkan pelanggannya melalui promosi tersebut. Tercatat paling tidak CV. Andafcorp mendapatkan 1 atau bahkan lebih pelanggan setiap bulannya walau terkadang pelanggan yang ada bagaikan angin yang datang dan pergi karena kontrak kerjasama yang sudah mengakhiri batas waktunya. Maka dari itu CV. Andafcorp selalu gencar melakukan promosi guna menjaga kelangsungan hidup perusahaan.

## **B. Saran-saran**

Bagi Perusahaan

CV. AndafCorp melakukan promosi hanya menggunakan beberapa elemen dari bauran promosi yaitu iklan, penjualan perorangan, dan pemasaran langsung. Maka dari itu, ada baiknya jika menggunakan semua elemen-elemen bauran promosi yang diantaranya yaitu:

1. Iklan
2. Promosi Penjualan
3. Hubungan massa
4. Penjualan perorangan
5. Pemasaran langsung

Hal tersebut dilakukan guna meningkatkan penjualan yang akan menghasilkan keuntungan yang lebih besar dari sebelumnya dan lebih efektif dan efisien dalam menjalankan promosi produk perusahaan