

## **BAB IV**

### **KESIMPULAN**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan penjabaran dari pembahasan sebelumnya, maka penulis mencoba menarik beberapa kesimpulan. Berikut beberapa kesimpulan yang diperoleh penulis setelah melakukan penelitian :

1. Penulis dapat mengetahui alat promosi yang digunakan oleh *Tobeus Parrot Toys* guna menjangkit minat calon konsumen untuk membeli produk. Diantaranya adalah :

##### A. *Advertising* (iklan)

Media promosi *advertising* yang digunakan oleh *Tobeus Parrot Toys* dalam kegiatan promosinya adalah dengan menggunakan media sosial *Fanpage Facebook Tobeus Parrot Toys*.

##### B. *Personal Selling* (penjualan secara langsung)

*Owner* dan *staff* dari *Tobeus Parrot Toys* adalah media promosi *personal selling* yang digunakan oleh *Tobeus Parrot Toys*, yang memiliki fungsi untuk menjelaskan secara langsung dengan jelas akan produk dari *Tobeus Parrot Toys*.

2. Penulis dapat mengetahui bahwa promosi berperan penting dalam menciptakan keputusan pembelian produk dari *Tobeus Parrot Toys*. Hal tersebut dapat dilihat dari banyaknya pesanan dan jumlah konsumen yang berbelanja produk dari *Tobeus Parrot Toys* setiap harinya.

3. Dari hasil pembahasan analisa yang dilakukan penulis pada bab sebelumnya menyatakan bahwa promosi berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen dari *Tobeus Parrot Toys* dan besarnya pengaruh promosi terhadap keputusan pembelian yaitu sebesar 38,4%. Hal tersebut dapat dinyatakan berpengaruh tetapi pengaruhnya kecil karena masih dibawah 50% atau tidak mendekati 100%.

## **B. Saran**

Dari hasil penelitian dan kesimpulan yang di peroleh dari pembahasan pada bab sebelumnya, maka penulis memberikan beberapa saran agar di masa yang akan datang dapat menjadi bahan pembelajaran dan masukan yang positif, sehingga dapat dijadikan acuan untuk perbaikan bagi pihak-pihak terkait. Adapun beberapa saran yang dapat penulis berikan antara lain:

1. Bagi perusahaan :
  - A. Penulis menyarankan dalam pembuatan konten iklan perlu diutamakan penggunaan kata yang mudah dipahami dan menjelaskan keunggulan produk secara jelas. Seperti kekuatan dari produk, keunikan dari produk, bahan baku yang digunakan untuk pembuatan produk, daya tahan produk, dan lain-lain.
  - B. Penulis menyarankan *Tobeus Parrot Toys* diharapkan memberikan informatif label pada bagian kemasan produk seperti cara penggunaan, fungsi dari produk, dan lain-lain.
  - C. Penulis menyarankan bahwa perlu adanya penambahan pada bauran promosi yang dilakukan oleh *Tobeus Parrot Toys* tidak hanya *advertising* dan *personal selling* akan tetapi menjadi 5

bauran pemasaran yaitu *advertising, sales promotion, public relation and publicity, personal selling, dan direct marketing*. Hal tersebut berfungsi agar dapat meningkatkan penjualan dari perusahaan.

2. Bagi Penelitian Berikutnya :

A. Penulis menyarankan agar menggunakan variabel yang lain untuk penelitian selanjutnya, contohnya : pengaruh promosi terhadap harga, pengaruh promosi terhadap penjualan, pengaruh promosi terhadap pendapatan, dan lain-lain.

