

## BAB VI

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

##### 1. Strategi promosi UD. Faradus Collection Sendangduwur Paciran Lamongan.

*Pertama*, promosi penjualan yang dalam hal ini menggunakan alat promosi berupa pameran. Pameran merupakan kegiatan efektif untuk mengenalkan produk kepada calon konsumen. Selain pameran, alat promosi dari strategi promosi penjualan yang digunakan UD. Faradus Collection ini yaitu adanya paket harga. *Kedua*, dalam melaksanakan strategi promosi pertama tersebut, pemilik UD. Faradus Collection juga didukung dengan jenis promosi *personal selling*. *Personal selling* ini dilakukan pemilik dengan cara memberikan pelayanan langsung kepada calon konsumen dan memberikan pelayanan yang baik, sopan, serta memberikan informasi yang jujur tentang produk batik tulis dari UD. Faradus Collection ini. *Ketiga*, pemilik menggunakan iklan dalam bentuk media cetak brosur untuk mempermudah konsumen jika ingin melakukan pemesanan ataupun pembelian produk batik tulis ini di kemudian hari. *Keempat*, faktor pendukung selain kegiatan promosi diatas, di UD. Faradus Collection juga melakukan kerjasama dengan lembaga pendidikan dengan bentuk memberikan pelatihan proses membuat batik tulis kepada siswa sekolah dasar.

## 2. Peran strategi promosi dalam meningkatkan volume penjualan produk UD.

### Faradus Collection

Peran strategi promosi yang dilakukan oleh UD. Faradus Collection ini mampu memperkenalkan produk kepada calon konsumen dari berbagai daerah melalui pameran, dan juga mampu memberikan informasi tentang produk secara tepat melalui promosi *personal selling*, serta mempermudah narahubug dengan adanya brosur. Dan strategi promosi yang diterapkan mampu meningkatkan volume penjualan produknya yang dibuktikan dengan meningkatnya jumlah penjualan pada setiap tahunnya.

## **B. Saran**

### 1. Bagi UD. Faradus Collection

Bagi pemilik UD. Faradus Collection hendaknya mampu mengembangkan lagi strategi promosi yang dilakukan apalagi dengan zaman yang lebih modern saat ini, agar usaha tersebut lebih dikenal secara luas dan akan terjadi peningkatan penjualan yang lebih besar lagi.

### 2. Bagi lembaga pemerintah

Bagi lembaga pemerintah daerah dapat ikut serta dalam mengenalkan usaha yang masih perlu binaan dan diperkenalkan pada masyarakat luas agar mapu mengenalkan produk batik yang asli dan mempunyai ciri khas dari daerah lamongan. Dan melakukan penggalakan setiap kantor dinas harus memakai seragam batik khas daerah.