

BAB VI

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan peneliti di Dapoer Uma, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Strategi promosi yang dilakukan Dapoer Uma dalam menjalankan usahanya adalah menggunakan media offline dan online, yakni dengan melakukan strategi promosi penjualan melalui periklanan dengan menggunakan aplikasi WhatsApp. Strategi promosi penjualan dengan teknik pemberian potongan harga atau *price of deals*, kemudian melakukan teknik *frequency/continuity* menggunakan media WhatsApp dengan mengunggah foto produk atau konten menarik tentang produk yang dimiliki secara berulang atau konsisten. Melakukan penjualan langsung dengan metode tatap muka dan menyebarkan informasi dari mulut ke mulut, tidak hanya itu strategi promosi yang dijalankan Dapoer Uma, namun juga dengan membangun citra usaha yang positif di masyarakat atau disebut dengan strategi promosi dengan cara hubungan masyarakat.
2. Peran strategi promosi yang dilakukan oleh Dapoer Uma sangat berperan penting dalam meningkatkan penjualannya. Dimana dengan melakukan promosi menggunakan periklanan melalui aplikasi WhatsApp ranah penjualan semakin luas. Dengan promosi penjualan yang dilakukan dengan memberikan potongan harga atau diskon juga

dapat mendorong pembeli untuk membeli produk Dapoer Uma. Kemudian dengan melakukan strategi promosi dengan cara penjualan langsung secara tatap muka dapat memudahkan konsumen untuk berinteraksi secara langsung dengan Dapoer Uma sehingga proses diskusi mengenai kebutuhan konsumen dapat dilakukan dengan mudah. Serta pemberian informasi mengenai Dapoer Uma juga dilakukan dengan cara mulut ke mulut dari pelanggan yang puas dapat berdampak besar pada penjualan, adanya testimony dan kesan yang baik dari pelanggan dapat mendorong calon pembeli untuk lebih percaya dan akhirnya membeli produk. Kemudian menciptakan hubungan yang baik dengan menjadi sponsor di berbagai acara yang diselenggarakan di Dusun dan Desa juga dapat membangun kepercayaan masyarakat terhadap Dapoer Uma. Dengan menjaga hubungan yang baik, kesan yang positif loyalitas pelanggan dapat tercipta dan peningkatan penjualan akan di rasakan oleh Dapoer Uma.

B. SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi Dapoer Uma

Diharapkan kepada pemilik Dapoer Uma untuk terus mempertahankan kualitas produk, kualitas pelayanan yang baik serta mengoptimalkan dalam menerapkan strategi promosi untuk

meningkatkan penjualan dengan mengamati dan mengevaluasi kondisi apakah strategi yang diterapkan sudah tepat sasaran.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Untuk peneliti selanjutnya diharapkan dapat menggali lebih dalam terkait strategi promosi dalam meningkatkan penjualan dengan metode pendekatan lain agar nantinya dapat memperluas dan mendalami teori serta masalah yang ada pada objek penelitian, serta memberikan hal positif bagi peneliti maupun pembaca.