

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan dari keseluruhan kerja praktek ini, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Proses promosi penjualan langsung dilakukan dengan mengunjungi instansi dan perusahaan dengan diawali oleh briefing terlebih dahulu dan setelah melakukan promosi memberikan laporan kepada manager marketing. Proses promosi online diawali dengan pemilihan gambar unit rumah untuk diupload ke platform yang sudah ditentukan yang disetujui oleh manajer marketing.
2. Hambatan proses promosi penjualan unit rumah PT. Graha Lestari Development yaitu :
 - a. Adanya pihak instansi atau perusahaan yang tidak menepati janji untuk bertemu sehingga berdampak pada janji dengan perusahaan lain yang pada hari tersebut jadi terganggu.
 - b. Tidak adanya jadwal rutin untuk promosi langsung dan karyawan yang terlambat datang bekerja membuat promosi yang akan dilakukan jadi terlambat membuat target penjualan perusahaan tidak tercapai karena tidak

adanya promosi rutin dan tidak disiplinnya karyawan datang bekerja membuat kesempatan mendapatkan konsumen tidak maksimal.

- c. Promosi online yang dilakukan perusahaan hanya melalui satu media online yaitu facebook, membuat kesempatan untuk mendapatkan konsumen tidak maksimal.
- d. Tidak setujunya karyawan marketing dengan gambar yang sudah ditentukan oleh manajer untuk melakukan promosi online.

3. Upaya mengatasi hambatan proses promosi penjualan unit rumah PT. Graha Lestari Development yaitu :

- a. Dilakukan penjadwalan ulang agar tidak kehilangan kepercayaan dari perusahaan.
- b. Dibuatnya jadwal promosi penjualan rutin yang langsung setiap satu minggu sekali dan memberi sanksi karyawan yang telat datang bekerja.
- c. Promosi yang dilakukan perusahaan harus dilakukan di beberapa media online agar kesempatan mendapatkan konsumen lebih besar.
- d. Manajer memberi teguran kepada karyawan marketing atas tidak setujunya dengan keputusan manajer.

4.2 Saran

Saran yang dapat disampaikan oleh penulis adalah sebagai berikut :

- 1. Lebih baik pada saat proses promosi penjualan langsung dilakukan pada tahap menawarkan produk yang akan dijual kepada perusahaan atau instansi

lebih baik dilakukan oleh karyawan saja dan tidak oleh mahasiswa kerja praktek agar komunikasi dengan perusahaan mudah dipahami dan memberikan informasi yang detail.

2. Saran dari hambatan proses promosi penjualan unit rumah PT. Graha Lestari Development sebagai berikut :
 - a. Sebaiknya dari pihak karyawan marketing mengkonfirmasi lagi sekitar satu jam sebelum melakukan promosi kepada pihak instansi atau perusahaan yang akan dikunjungi agar jika ada jadwal yang tidak tepat bisa dicari solusinya dengan benar dan tidak berdampak pada kunjungan lainnya yang dilakukan pada hari itu.
 - b. Sebaiknya jika perusahaan tidak memiliki jadwal rutin untuk promosi langsung, karyawan harus lebih inisiatif untuk melakukan promosi walaupun hanya dengan promosi online dan karyawan yang telat datang bekerja diberi sanksi denda Rp 5.000 setiap satu jam keterlambatan agar memberi efek jera.
 - c. Sebaiknya promosi online dilakukan di beberapa media online lainnya juga seperti Instagram, Twitter, Whatsapp, dan Line agar kesempatan mendapatkan konsumen lebih besar dan target penjualan perusahaan bisa cepat tercapai.

- d. Sebaiknya karyawan marketing harus setuju dan menghargai keputusan manajer selaku atasan mereka, agar tidak terjadinya keterlambatan promosi yang hanya akan mengakibatkan kerugian.
3. Saran dari upaya mengatasi hambatan proses promosi penjualan unit rumah PT. Graha Lestari Development sebagai berikut :
 - a. Sebaiknya pihak karyawan menjalin komunikasi yang baik dengan cara menelpon atau mengirim pesan melalui sms pada pihak instansi atau perusahaan agar jika membuat kembali janji untuk kunjungan bisa berjalan dengan baik.
 - b. Manajer mengawasi langsung jadwal rutin promosi langsung dengan membuat grup Whatsapp agar bisa mengingatkan kepada karyawan marketing untuk tidak terlambat masuk kerja terutama saat ada jadwal promosi langsung yang akan dilakukan dan jika terlambat akan diberi sanksi denda uang Rp 5.000 setiap satu jam keterlambatan.
 - c. Sebaiknya perusahaan melakukan promosi online dengan memasang iklan di berbagai media online seperti facebook, twitter, Instagram, atau memasang iklan di e-commerce seperti tokopedia, bukalapak, lazada dan yang lainnya sehingga kesempatan untuk mendapatkan konsumen pun akan lebih banyak dan target penjualan perusahaan akan mudah untuk dicapai.

- d. Manajer perlu melakukan briefing dan menegur karyawan yang tidak setuju dengan keputusan manajer, supaya kedepannya menghormati keputusan yang sudah ditentukan oleh manajer.