BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah diuraikan penulis, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa dalam mengikuti pelaksanaan kegiatan promosi di Perusahaan CV. Tenda Trijaya Indonesia sebagai berikut :

1. Perushaan CV. Tenda Trijaya Indonesia melakukan promosinya dengan cara memasang iklan dan pemasaran langsung yang medianya meliputi Koran, brosur, website, dan pemasaran lewat telepon dll.
2. Hambatan dari perusahaan CV. Tenda Trijaya Indonesia yaitu adanya pesaing yang melakukan promosinya persis sama dengan CV. Tenda Trijaya Indonesia karena pesaing itu menjadi Follwer dipasarnya dan CV. Tenda Trijaya Indonesia menjadi leadernya.
3. Usaha yang dilakukan untuk mengatasi hambatan – hambatan yang dilakukan CV. Tenda Trijaya Indonesia yaitu mempertahankan konsumen yang lama dan mencari konsumen yang baru dengan menjaga kualitas dan melaksanakan riset pasar apa yang dinginkan konsumen.

4.2 Saran

Berdasarkan data-data yang telah diperoleh penulis dari pelaksanaan kerja praktek ini, penulis dapat memberikan saran-saran yang bersifat membangun sebagai akhir dari penulisan laporan kerja praktek ini adalah sebagai berikut:

Kegiatan promosi yang dilakukan CV. Tenda Trijaya Indonesia sebaiknya tidak hanya memasangkan iklan namun didalam kegiatan promosi ada banyak cara antara lain meliputi:

- Memberikan sampel produk tenda yang baru.
- Memberikan hadiah ketika konsumen melakukan pembelian.
- Memberikan potongan harga.
- Menjadi sponsor pada salah satu event.
- Membuat majalah perusahaan yang terbit 1 minggu sekali dengan inovasi –inovasi terbaru didalamnya.
- Dan melakukan pameran dagang.