BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

1.1. Kesimpulan

Berdasarkan atas pengamatan yang dilakukan maka penulis dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Pelaksanaan promosi yang dilakukan oleh CV.PERKASA Bandung yaitu dengan public relation, open car dan sales promotion.
2. Hambatan yang terjadi dalam pelaksanaan promosi yaitu:
    1. Faktor Internal adalah kurangnya sumber daya manusia dan budget yang kurang untuk pelaksanaan promosi.
    2. Faktor Eksternal adalah banyaknya pesaing perusahaan.
3. Usaha yang dilakukan dalam mengatasi hambatan promosi yaitu :
    1. Perusahaan harus mempunyai sumber daya manusia yang berkualitas dalam bekerja dan anggaran yang diberikan tidak dibatasi.
    2. Memberikan promosi-promosi yang menarik sehingga tidak kalah saing dengan perusahaan lainnya.

4.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka saran yang dapat diberikan penulis adalah sebagai berikut :

1. Dalam pelaksanaan promosi sebaiknya dilakukan tidak hanya dengan sales promotion, open car dan public relation melainkan dengan promosi yang menarik seperti memberikan diskon terhadap pelajar atau guru dan

memberikan pembelajaran terhadap masyarakat yang kurang mengetahui tentang internet speedy sehingga promosi bisa berjalan dengan maksimal.

2. Untuk mengatasi hambatan promosi pada CV.Perkasa yang harus diperhatikan adalah dari faktor internal dan faktor eksternal sehingga promosi dilakukan oleh CV.Perkasa bisa berjalan lancar dan tidak ada hambatan lainnya.
3. Salah satu tujuan promosi yang dilakukan oleh CV.Perkasa adalah agar konsumen tertarik pada produk yang yang ditawarkan oleh suatu perusahaan khususnya internet speedy sehingga masyarakat tertarik unutuk memakai atau berlangganan internet speedy.