BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Pelaksanaan promosi penjualan pada Adorable Projects di Cimahi menggunakan 4 alat promosi, yaitu kupon, diskon, premi (hadiah). Berikut pelaksanaan promosi penjualannya :
    - Kupon, diberikan saat konsumen melakukan transaksi dengan minimal pembelian sebesar Rp 300.000,- dan selanjutnya dapat menggunakan potongan harga yang sudah tertulis di kupon.
    - Diskon, diberikan setiap hari *weekend* sebesar 10%. Pemberian diskon juga berlaku di beberapa *event* atau hari besar dunia seperti *International Women's Day* dengan diskon sebesar 15% dan 40%. Adorable Projects juga mengadakan diskon atau *clearance sale* untuk produk yang sudah ditentukan.
    - Premi (hadiah), yang berupa *free gift* diberikan untuk *loyal customers* atau konsumen yang beruntung. Adorable Projects terkadang bisa memberikan *gift* lebih dari 1 untuk 1 *customers*. Premi (hadiah) diberikan saat event atau hari besar seperti Hari Kartini atau saat pencapaian penjualan atau jumlah konsumen yang meningkat.

- Penawaran garansi produk, *return* dan *refund* diberikan untuk produk *reject* atau tidak sesuai dengan pesanan konsumen dengan menggunakan syarat dan ketentuan yang berlaku, yaitu berjangka waktu hanya 3 hari setelah penerimaan produk, memperlihatkan bukti kekeliruan, dan menggunakan jasa pengiriman, ongkir ditanggung oleh konsumen.

2. Tanggapan responden terhadap pelaksanaan promosi penjualan Adorable Projects Di Cimahi, dinilai kurang menarik. Hal ini dapat dilihat dari pernyataan terhadap masing-masing alat promosi penjualan yang digunakan, yaitu: Pada promosi penjualan kupon dinilai masih kurang menarik karena batas waktu penukaran kupon yang singkat, pada promosi penjualan diskon dinilai masih kurang menarik karena batas masa berlaku diskon yang pendek dan nominal diskon yang rendah, pada promosi penjualan premi (hadiah) dinilai masih kurang menarik karena premi (hadiah) yang diberikan tidak sesuai atau tidak cocok, sehingga tidak sedikit konsumen yang akhirnya tidak bisa memakai premi (hadiah) yang diberikan, dan pada promosi penjualan garansi produk dinilai masih kurang menarik karena batas waktu penukaran ataupun pengembalian produk yang singkat.

5.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang telah di lakukan di Adorable Projects Cimahi, maka penulis memberikan saran yang mungkin dapat digunakan sebagai masukan bagi pihak Perusahaan dalam mengatasi berbagai kekurangan yang ada, yaitu :

1. Adorable Projects Cimahi sebaiknya lebih mengutamakan keefektifan didalam waktu pelaksanaan kegiatan promosi penjualan. Terlebih pada alat promosi penjualan yang harus lebih ditingkatkan lagi dalam pelaksanaannya agar para konsumen lebih tertarik lagi untuk membeli produk Adorable Projects. Serta memberikan fasilitas-fasilitas atau kebutuhan-kebutuhan didalam pelaksanaan promosi penjualan. Hal ini dilakukan agar setiap program promosi penjualan yang dilakukan oleh pihak perusahaan dapat berjalan dengan baik, sehingga terciptanya dampak positif dan keuntungan yang diinginkan oleh perusahaan.
2. Setelah penulis melakukan penelitian terhadap promosi penjualan yang digunakan oleh Adorable Projects, ternyata tanggapan responden menyatakan masih kurang menarik. Maka sebaiknya perusahaan lebih meningkatkan lagi kinerja alat promosi penjualan yang sudah digunakan oleh perusahaan dan mencoba alat promosi penjualan lainnya, seperti sampel, paket harga, program frekuensi, percobaan gratis, dan lain-lain Untuk menghindari kejenuhan akan program yang ada. Saran penulis untuk alat promosi yang telah digunakan Adorable Projects, sebagai berikut :

- Pada promosi penjualan kupon diharapkan mampu memperpanjang batas waktu penukaran kupon agar konsumen sempat untuk menggunakannya.
- Pada promosi penjualan diskon juga diharapkan mampu memperpanjang batas waktu masa berlaku diskon, sedikit menaikkan nominal diskon, dan diharapkan mampu mengeluarkan kualitas produk yang baik sehingga konsumen menilai walaupun Adorable Projects sering melaksanakan diskon tetapi tetap kualitas produknya tetap bagus.
- Pada promosi penjualan premi (hadiah) diharapkan mampu menanyakan terlebih dahulu kesesuaian *gift* dengan kondisi konsumen, seperti *size* sepatu/sandal ataupun pakaian konsumen agar *gift* yang diberikan bisa digunakan ataupun dipakai kosumen yang akhirnya dapat memberikan kepuasan terhadap *gift* yang telah diberikan.
- Pada promosi penjualan garansi produk diharapkan mampu memperpanjang batas waktu penukaran maupun pengembalian produk agar bila terjadi ketidaksesuaian produk atau *reject*, konsumen masih sempat meminta *refund* ataupun *return* kepada pihak Adorable Projects.