

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti dan dari data yang dipaparkan dalam penelitian ini dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Dalam penerapan bauran promosi yakni dalam periklanan, promosi penjualan, hubungan masyarakat, dan juga penjualan pribadi untuk mengetahui mana yang telah diterapkan adalah periklanan (*advertising*), hubungan masyarakat (*public relation*) juga promosi penjualan (*sales promotion*). Untuk periklanan sendiri sudah dilakukan dari awal penerapan promosi apa yang akan dilakukan perusahaan. Dan juga untuk promosi penjualan (*sales promotion*) dan hubungan masyarakat (*public relation*), sejak berdirinya perusahaan maka dilakukan promosi dengan cara bisa dari mulut ke mulut, adanya *open house*, dan lain sebagainya.
2. Yang belum dilakukan bagi perusahaan adalah penjualan pribadi (*personal selling*), dikarenakan pihak marketing hanya satu dan itupun harus berjaga dikantor pemasaran untuk nantinya apabila ada calon *buyer* datang untuk melihat perumahan serta bertanya mengenai perumahan bisa menemui orang marketing langsung. Jadi, tidak mungkin adanya penjualan pribadi karena minimnya pegawai.
3. Strategi promosi yang diterapkan pada PT Evergreen Sukses Sejahtera ini sudah menyusun, mengatur konsep perumahan, dan mengikuti perkembangan

4. dalam menawarkan produk ini secara efektif dalam ketatnya persaingan properti.

B. Saran

Adapun saran yang diberikan oleh penulis

1. Bagi peneliti:

- a) Berharap bisa terus mengikuti perkembangan properti dan juga teknik pemasaran yang lebih agar tidak kalah bersaing dengan perusahaan properti yang lain.
- b) Sebagai tambahan ilmu pengetahuan juga dan memperkaya wawasan, serta pengalaman atas penerapan teori-teori yang penulis peroleh selama perkuliahan.

2. Bagi perusahaan

- a) Unit *show user* diperbaiki untuk cat yang mengelupas dan menambah fasilitas-fasilitas umum lainnya, yang masih perlu diadakan peningkatan fitur maupun yang lain agar dapat lebih bersaing dengan yang lainnya.
- b) Untuk harga, secara umum, dalam kebijakan harga ditetapkan oleh Komisaris PT Evergreen Sukses Sejahtera sudah cukup fleksibel, hanya saja perlu untuk diadakannya kembali *cashback* atau potongan harga seperti dulu, agar dapat menarik daya beli konsumen, kalau tidak bisa digencarkan dalam promo-promo tertentu.

- c) Juga agar hasil Penelitian dapat menjadi masukan baik PT Evergreen Sukses Sejahtera dalam menerapkan strategi promosi yang baik.
3. Bagi peneliti lain :
- a) Penelitian ini bisa menjadi referensi bagi peneliti yang akan datang.
 - b) Penulis juga berharap semoga apa yang dikerjakan dapat menjadi manfaat kedepannya.