

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian tentang analisis promosi yang telah dilakukan pada PT Sumur Baru Berkah Teknik, dapat disimpulkan bahwa;

1. Pelaksanaan promosi yang dilakukan PT Sumur Batu Berkah Teknik menggunakan sistem *personal selling* dan *word of mouth*.
2. Kegiatan promosi *personal selling* dilakukan secara langsung oleh Bapak Suheri selaku pimpinan PT Sumur Batu Berkah Teknik melalui interaksi dengan calon konsumen yang menjalin dengan cerita-cerita serta melalui kenalan yang dimiliki.
3. Kepuasan pelanggan terhadap produk dan jasa PT Sumur Batu Berkah Teknik membuat konsumen melakukan *repeat order* sehingga menjadi *main customer*, dan secara tidak langsung konsumen melakukan promosi *word of mouth*.
4. Dalam faktor penjualan PT Sumur Batu mengalami penurunan yang cukup besar, dan pelaksanaan kegiatan promosi berjalan kurang baik dikarenakan kurangnya promosi yang hanya dilakukan melalui *personal selling* dan *word of mouth* serta dalam lingkungan kenalan sendiri dan membuat tidak banyak yang tahu tentang PT Sumur Batu Berkah Teknik.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah diuraikan diatas mengenai analisis promosi pada PT Sumur Batu Berkah Teknik, maka penulis menyampaikan saran yang dapat dijadikan bahan pertimbangan bagi PT Sumur Batu Berkah Teknik, yaitu:

1. Pelaksanaan promosi harus ditingkatkan, yakni dengan memperbanyak dan melakukan variasi dalam promosi (tidak hanya *personal selling* dan *word of mouth*) misalnya dengan memulai membuat *website* untuk PT Sumur Batu Berkah Teknik sebagai sarana promosi produk dan jasa PT Sumur Batu Berkah Teknik.
2. Memperbanyak karyawan diberbagai bidang agar berjalan lebih baik dan tidak terjadi *double-job* serta meningkatkan kemampuan karyawan dalam melayani konsumen dengan cara melakukan pelatihan-pelatihan terutama mengenai berkomunikasi dengan konsumen sehingga dapat memberikan pelayanan prima.
3. Memberikan pembinaan dan pelatihan kepada karyawan di bidang marketing agar menguasai mengenai mesin atau teknik agar lebih banyak lagi konsumen yang bisa dijangkau.