

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil temuan diatas, penulis memperoleh kesimpulan bahwa PT Talia Saluna Jaya Abadi telah menggunakan bauran promosi sebagai strategi promosi untuk memasarkan produknya dengan pemasaran yang lebih efektif dan efisien. Bauran promosi yang dilakukan terdiri dari *Direct Marketing Online (Interactive Online)* atau iklan pada Instagram, *personal selling* penjualan secara langsung oleh *Sales Promotion Girl*. Dengan *personal selling* dan *interactive online* melalui media sosial Instagram yang paling memberikan profit bagi perusahaan melalui tatap muka secara langsung dan mengetahui kebutuhan dari konsumen.

B. Saran

Setelah penulis melakukan dapat menyelesaikan penelitian diharapkan dapat bermanfaat bagi semua pihak, saat ini dikarenakan banyak media sosial yang dapat dijadikan bahan untuk promosi, sebaiknya PT Talia Saluna Jaya Abadi mulai menyiapkan untuk membuat konten yang menarik melalui Instagram dan *Website Venaft Beauty*.

Diharapkan kepada PT Talia Saluna Jaya Abadi untuk mengembangkan strategi promosi yang saat ini sedang *trend* dengan melakukan *desain* berupa brosur dan *Website Venaft Beauty* yang menarik dan promo-promo menarik untuk membeli produk. Sebaiknya, perusahaan menambahkan *manpower* untuk *Sales*

Promotion Girl yang lebih kreatif, selalu inovatif dan tetap semangat dalam melakukan penawaran kepada konsumen.