

## BAB V

### PENUTUPAN

#### A. SIMPULAN

Dari serangkaian penelitian dan analisis data yang penulis lakukan pada Dealer Wira Toyota Outlet Tanjung dapat diambil kesimpulan, sebagai berikut:

1. Strategi Promosi Yang Dilakukan Oleh *Marketing* Dealer Wira Toyota Outlet Tanjung yaitu periklanan, *personal selling*, promosi penjualan, dan pemasaran langsung. Strategi promosi yang lebih *efektif* yang digunakan Dealer Wira Toyota Outlet Tanjung adalah *personal selling* dan pemasaran langsung. Seperti contoh pameran-pameran. Kegiatan pameran ini biasanya diadakan pada saat minggu pagi atau ada kegiatan-kegiatan di daerah tersebut. Selain itu pihak *marketing* juga melakukan pameran di pasar-pasar daerah tersebut. Pameran bertujuan untuk memperkenalkan produk-produk yang ada di dealer tersebut. *Personal selling* sangat mendukung dalam meningkatkan penjualan karena kegiatan tersebut pihak *marketing* dapat langsung bertatap muka dengan masyarakat agar lebih mudah menjelaskan kepada masyarakat sehingga membuat ketertarikan konsumen untuk membeli produk tersebut.
2. Dampak strategi Promosi Terhadap Peningkatan Jumlah Penjualan Dealer Wira Toyota Outlet Tanjung yang dilakukan selama ini sangat berdampak baik. Terlihat dari data penjualan pada tahun 2016. Walaupun penjualan selalu naik turun itu bukan karena promosi akan tetapi disebabkan oleh faktor ekonomi konsumen.

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian diatas maka saran dan masukan yang dapat diberikan sebagai pertimbangan bagi perusahaan demi meningkatkan kualitas dan efesiensi dalam pengelolaan strategi promosi yaitu.

1. Dealer harus memakai lebih banyak lagi alat promosi. Seperti memasang spanduk, pemberian hadiah setiap pembelian mobil baru, uang muka yang rendah dan yang lain-lain.
2. Perusahaan harus mengevaluasi setiap kegiatan yang telah dijalankan sehingga akan diketahui kegiatan mana yang telah berjalan efesien dan efektif terutama pada bidang pemasaran. Hal tersebut dapat digunakan sebagai alat pertimbangan dalam membuat kebijakan ke depan bagi perusahaan.
3. Hubungan masyarakat sebiknya perlu ditingkatkan dalam upaya meningkatkan citra Dealer dalam dunia bisnis. Misalkan mengadakan sunatan massal, buka puasa bersama anak yatim pada bulan puasa dan lain sebagainya.