

BAB 5

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dikemukakan, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan dari hasil penelitian ini yaitu sebagai berikut:

Hasil analisis mengenai strategi promosi yang dilakukan oleh Evanosoos, dimana dalam penelitian ini strategi promosi yang dilakukan oleh pabrik adalah dengan melalui kegiatan periklanan, promosi penjualan, *direct marketing*, *personal selling* dan publikasi, hal ini dilakukan untuk meningkatkan jumlah produksi dimasa merintis pabrik pembuatan sepatu serta untuk mengantisipasi persaingan yang semakin ketat dengan Evanosoos lainnya.

Dari hasil penelitian yang dilakukan melalui hasil wawancara dengan Pemilik dan Manager Pemasaran pada Evanosoos, maka dapat disimpulkan dari strategi promosi yang dilakukan yang paling banyak diminati oleh Masyarakat dalam membeli yaitu menggunakan promosi *personal selling* dan yang paling jarang diminati yaitu menggunakan promosi periklanan.

5.2 Saran

Dari hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan diatas, penulis mengemukakan saran sebagai berikut:

Bagi Evanosoos diupayakan bisa menguatkan promosi disaluran periklanan dan mengembangkan promosi di saluran *public relation*, *direct marketing*, *sales promotion* dan harus mampu menjaga kepercayaan dan loyalitas pelanggan agar dapat meningkatkan jumlah pelanggan. Pelayanan yang harus dilakukan Evanosoos harus selalu

mempertahankan kekeluargaan dan menjaga tali silahtuhrami kepada pelanggan, dan diharapkan untuk selalu meningkatkan kualitas pelayanan yang lebih baik.

