

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang sudah dilakukan pada Happy Go Lucky House cabang Kemang serta melalui pembahasan dan penjabaran yang dilakukan penulis dengan judul “Implementasi Bauran Promosi dalam Meningkatkan Penjualan pada Happy Go Lucky House Cabang Kemang” dan juga sesuai dengan hasil penelitian lapangan maka dapat diambil kesimpulan yaitu bahwa:

1. Hasil dari penelitian dapat disimpulkan jika HGL House cabang Kemang sudah melakukan pengimplementasian kelima aspek bauran promosi yang dikemukakan oleh Bruce J. Walker, yaitu Personal Selling, Advertising, Sales Promotion, Publicity, dan Public Relation. Walaupun sudah mengimplementasikan kelima aspek bauran promosi yang bertujuan meningkatkan penjualan, aspek sales promotion merupakan aspek yang paling meningkatkan penjualan di hgl house cabang kemang.
2. Happy Go Lucky House Kemang melakukan promo “*flash sale after iftar*” yaitu, memberikan potongan harga yang cukup besar yaitu 20 persen dengan tenggat waktu hanya 3 jam, hal ini mendorong konsumen tergerak untuk segera melakukan pembelian di HGL House cabang Kemang. Untuk meningkatkan penjualan penggunaan salah satu elemen bauran pemasaran yaitu sales promotion adalah cara yang paling efektif.
3. Selain sales promotion, HGL House juga melaksanakan aspek Public Relation dalam implementasi bauran promosinya. Kegiatan event “Cari-Cari Koleksi” yang dilakukan pada bulan November lalu dengan tujuan meningkatkan jumlah visitor pada HGL House cabang Kemang dan meningkatkan awareness pada HGL House cabang Kemang, hal ini dibuktikan pada bulan selanjutnya penjualan terlihat sedikit meningkat.
4. Menurut konsumen HGL House cabang Kemang, bauran promosi yang paling menarik terletak pada penerapan Public Relation. Pada penerapan Public Relation HGL House akan bekerja sama dengan brand sehingga semakin banyak keuntungan yang didapatkan.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, adapun beberapa saran sebagai kesempurnaan dan kelengkapan penulisan skripsi penulis, yaitu:

1. Happy Go Lucky House Kemang harus lebih meningkatkan pengimplementasian salah satu aspek bauran promosi yaitu sales promotion karena aspek tersebut merupakan salah satu yang paling meningkatkan penjualan. Hal yang dapat dilakukan oleh HGL House untuk meningkatkan efektivitas sales promotion diantaranya dalam bentuk penawaran potongan harga atau diskon yang lebih besar, memperluas cakupan promo, memberikan diskon tanpa minimal pembelian, serta melaksanakan promosi yang lebih gencar.
2. Ada baiknya Happy Go Lucky House Kemang menambahkan alat-alat promosi dalam bentuk sesuatu hal yang baru. Hal ini dikarenakan persaingan pasar yang semakin ketat dan konsumen yang semakin kritis dalam memilih produk. Dengan menambahkan alat-alat promosi yang baru, HGL House Kemang dapat meningkatkan efektivitas promosinya dan menarik perhatian konsumen.
3. Melakukan evaluasi terhadap implementasi bauran promosi yang sudah diterapkan strategi pemasaran yang sudah diterapkan untuk mengetahui apakah strategi tersebut masih efektif. Jika tidak efektif, HGL House Kemang perlu melakukan perubahan pada bauran promosinya. Seperti tidak perlu lagi dilanjutkan pelaksanaan bauran promosi melalui live streaming.