

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti mengenai promosi penjualan batik Semarangan kampung Batik Rejomulyo dalam promosi penjualannya melalui wawancara dan observasi yang dilakukan maka dapat ditarik kesimpulan :

1. Alat promosi penjualan yang dilakukan dari Toko Batik Temawon, Toko Batik Ngesti Pandowo dan Toko Batik Balqis ada 7 yaitu sampel, harga khusus, premi, barang khusus iklan, penghargaan pendukung, dan promosi titik pembelian dengan alat promosi tersebut membuat ketertarikan konsumen untuk berbelanja di toko-toko tersebut.
2. Alat promosi penjualan yang tidak dilakukan oleh Toko Batik Temawon, Toko Batik Ngesti Pandowo dan Toko Batik Balqis adalah alat promosi penjualan kontes, undian dan permainan.

5.2 Saran

1. Secara Praktis

- a) Toko Batik Temawon, Toko Batik Ngesti Pandowo, Toko Batik Balqis dapat lebih berkembang dengan mengadakan alat promosi kontes agar di ketahui oleh konsumen.
- b) Toko Batik Temawon, Toko Batik Ngesti Pandowo, Toko Batik Balqis mengembangkan promosi penjualan dengan menjual produk pada *e-commers* dan dapat mengikuti kegiatan pameran.

2. Secara Akademis

- a. Peneliti yang akan datang dalam membahas komunikasi pemasaran lebih tepatnya promosi penjualan bisa dapat mengembangkan lagi bukan hanya alat promosi penjualan tetapi bisa pada jenis promosi penjualan seperti halnya melakukan promosi melalui media digital.
- b. Peneliti yang akan datang sebaiknya dapat melakukan penelitian dengan metode kuantitatif agar dapat mengerti dari sudut pandang konsumennya.