

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan, maka peneliti menarik kesimpulan bahwa program promosi yang diterapkan oleh Perum Perumnas Regional II cabang Bandar Lampung belum seluruhnya dilaksanakan sesuai dengan harapan,

- a) periklanan (advertising) yang dilakukan perusahaan kurang maksimal karena media periklanannya belum sepenuhnya dilaksanakan oleh perusahaan, hanya memasang papan reklame dan brosur.
- b) Penjualan perseorangan (personal selling) yang dilakukan oleh perusahaan melalui staff pemasaran lebih diprioritaskan sebagai ujung tombak perusahaan.
- c) Promosi penjualan yang dilakukang oleh perusahaan belum maksimal karna perusahaan hanya menggunakan promosi penjualan potongan harga pada setiap pembelian rumah.

5.2 Saran

- a. Sebaiknya perusahaan meningkatkan media periklanan dengan melalui radio. Agar konsumen yang dicakup dapat lebih luas lagi serta konsumen dapat mengetahui lebih jelas tentang produk yang dimiliki oleh perusahaan.
- b. Sebaiknya perusahaan juga menggunakan promosi penjualan, dengan memberikan cashback disetiap pembelian rumah, untuk menarik konsumen.