

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai analisis strategi promosi toko kaelona dalam mempertahankan loyalitas pelanggan dilembang raru sibunuan kecamatan sangalla selatan maka penulis menyimpulkan bahwa strategi promosi yang diterapkan toko kaelona sudah efektif, dari segi periklanan yang dilakukan toko, promosi penjualan yang diterapkan dari segi produk bahwa di Toko Kaelona menawarkan berbagai macam produk, dari segi harga yang terjangkau, dari segi pelayanan pemilik toko dan karyawan memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan serta melakukan promosi yang memanfaatkan media sosial. Jadi dengan menerapkan strategi tersebut dapat menarik minat beli pelanggan di Toko Kaelona.

B. Saran

Setelah penulis menyelesaikan penelitian di Toko Kaelona, penulis memberikan saran yaitu sebagai berikut:

1. Sebaiknya, pemilik usaha menambah karyawan agar proses operasional toko dapat berjalan lebih lancar dan stok barang dapat dikelola lebih baik.

2. Sebaiknya pemilik usaha menyediakan tempat parkir yang lebih luas agar konsumen yang datang berbelanja dapat memarkir kendaraan mereka dengan teratur dan rapi.
3. Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan dapat mencari objek penelitian yang berbeda tidak hanya terkait dengan strategi promosi dalam mempertahankan loyalitas pelanggan.
4. Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan dapat mencari objek penelitian yang berbeda tidak hanya terkait dengan strategi promosi dalam mempertahankan loyalitas pelanggan, tetapi carilah objek penelitian yang belum banyak diangkat oleh peneliti sebelumnya.