

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Pada bagian akhir skripsi ini, penulis akan memaparkan beberapa kesimpulan yang dapat diambil dan saran yang didasarkan pada temuan hasil penelitian. Secara umum penulis menyimpulkan bahwa manajemen PR PT Zhi Sheng Indonesia dalam meningkatkan penjualan smartphone vivo di Yogyakarta melakukan beberapa tahapan yaitu analisis situasi, strategi, penerapan serta penilaian. Secara lebih khusus penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut :

- 1) Dalam menganalisis situasi terkait penurunan penjualan tim manajemen PR PT Zhi Sheng Indonesia menemukan adanya faktor kurangnya SDM serta promosi produk yang terbatas yang menjadi penyebab turun nya penjualan.
- 2) Untuk meningkatkan penjualan vivo smartphone, tim manajemen PR PT Zhi Sheng Indonesia melakukan beberapa strategi yaitu dengan melakukan rekrutmen SDM dengan selektif dan melakukan promosi di media sosial dan melakukan fliyering secara *door to door* dan melakukan kerjasama dengan beberapa instansi seperti GRAB dan GoJek.
- 3) Dalam penerapan strategi, tim manajemen PR PT Zhi Sheng Indonesia melakukan perekrutan SDM dan promosi melalui media sosial, dan fliyering.
- 4) Tim manajemen PR PT Zhi Sheng Indonesia melakukan evaluasi yaitu bekerjasama dalam proses perekrutan SDM dan konsisten dalam melakukan promosi

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian pada PT Zhi Sheng Indonesia maka penulis mengemukakan saran-saran untuk dapat dijadikan bahan pertimbangan dalam menemukan kebijaksanaan perusahaan khususnya dari segi peningkatan penjualan dimasa yang akan datang. Adapun saran-sarannya sebagai berikut:

- 1) Disarankan kepada perusahaan untuk lebih meningkatkan promosi dengan menggunakan semua media sosial dan juga marketplace guna meningkatkan penjualan dengan lebih efektif.
- 2) Disarankan kepada perusahaan untuk memperluas kerjasama dengan instansi dan koperasi guna meningkatkan penjualan dengan lebih cepat.
- 3) Disarankan kepada perusahaan untuk membuat jadwal promosi guna meningkatkan penjualan dengan memperhatikan efisien dalam penggunaan waktu kerja.
- 4) Bagi penelitian selanjutnya yang tertarik untuk melakukan penelitian terkait tema yang serupa, dapat memperhatikan dan menggali lebih dalam mengenai manajemen PR dalam meningkatkan penjualan produk smartphone. Oleh karena itu, diharapkan peneliti selanjutnya dapat melakukan penelitian dengan metode kualitatif sehingga mendapatkan data yang lebih komprehensif.