

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh penulis, diperoleh hasil penelitian yang telah dijelaskan pada bab – bab sebelumnya, maka hasil penelitian ini dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. PT. Sari Warna menggunakan beberapa teknik *direct marketing* yaitu tatap muka, *direct mail*, katalog, *telemarketing*, dan saluran online dalam menawarkan produk baru yang dimiliki oleh Sari Warna, meskipun yang ditargetkan jarang pelanggan baru dikarenakan Sari Warna memiliki banyak pelanggan yang sudah puluhan tahun, namun tetap menawarkan seperti pelanggan baru agar dapat melihat bagaimana reaksi dari pelanggan tersebut dan bisa mendapat masukan untuk produk yang ditawarkan.
2. Terdapat beberapa faktor yang menjadi hambatan dalam menerapkan teknik *direct marketing* yaitu pelanggan yang kurang *responsive* saat ditawarkan melalui *whatsapp*, saat melakukan tatap muka pelanggan sedang berada di toko dan kondisinya sedang ramai sehingga pelanggan menjadi acuh saat ditawarkan produk baru, koneksi yang dimiliki oleh Sari Warna juga menjadi salah satu faktor hambatan dalam menerapkan teknik ini.
3. Untuk mengatasi hambatan dan kekurangan ini Sari Warna menggunakan SDM *marketing* dengan *skill interpersonal* yang baik untuk menghadapi pelanggan dengan sifat yang berbeda – beda agar dapat *handle* dan memenuhi kebutuhannya serta sabar untuk memperoleh hasil penjualan.
4. Teknik *direct marketing* ini sangat efektif dalam menawarkan produk baru dan juga memakan biaya yang sangat minim dibandingkan dengan iklan TV, radio, dan *social media*. Dengan teknik ini Sari Warna dapat menjangkau pelanggan yang berada diluar pulau Jawa yang tidak dapat dijangkau dan melakukan tatap muka.

#### B. Saran

Berdasarkan hasil analisis yang sudah dijelaskan sebelumnya, maka penulis dalam penulisan penelitian ini memberikan beberapa masukan atau saran kepada PT. Sari Warna Asli sebagai referensi agar lebih baik lagi kedepannya. Beberapa saran tersebut antara lain sebagai berikut :

1. Guna untuk menawarkan produk baru dari sari warna saat dipandemi seperti ini mungkin bisa menggunakan zoom setelah mengirimkan sampel produk ke pelanggan agar dapat tatap muka dengan pelanggan dan pelanggan yang berada diluar pulau jawa agar dapat tatap muka juga.
2. Terus lakukan ekspansi ke luar negeri, PT. Sari Warna memang telah melakukan kegiatan ekspor ke luar negeri tetapi untuk sarung sari kembang ini masih belum.
3. Mencari SDM marketing yang memiliki *skill interpersonal* yang baik, kesabaran, dan konsistensi yang *extra* agar dapat terus menerapkan teknik *direct marketing* ini dengan baik dan dapat melakukan penjualan melebihi target yang telah ditetapkan.