

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan, maka dapat disimpulkan

1. Promosi yang baik akan meningkatkan volume penjualan pada UD.Kampung bubuk wisata edukasi bisnis.
2. Dengan menambahkan dan memaksimalkan saluran distribusi akan meningkatkan volume penjualan UD.Kampung bubuk wisata edukasi bisnis.
3. Memaksimalkan promosi serta menambah saluran distribusi meningkatkan volume penjualan pada UD.Kampung bubuk wisata edukasi bisnis.
4. Prosentase dari pengaruh variabel promosi dan variabel saluran distribusi terhadap variabel volume penjualan secara bersamaan sebesar 60% dan sisanya 40% di pengaruhi oleh variabel lain diluar penelitian.

B. Saran

Dari seluruh pembahasan dan hasil analisis data serta berdasarkan kesimpulan yang telah dikemukakan, maka penulis mengemukakan beberapa saran yang sekiranya dapat dijadikan bahan masukan bagi UD.Kampung bubuk wisata edukasi bisnis sebagai berikut:

1. Dalam usaha meningkatkan volume penjualan alangkah lebih baik jika UD.Kampung bubuk wisata edukasi bisnis bisa menambah jumlah saluran-saluran distribusi. Selain itu perusahaan disarankan untuk meningkatkan

promosi agar konsumen mengetahui dan melihat produk dari perusahaan tersebut sehingga perusahaan bisa meningkatkan penjualan yang lebih

2. Dalam kaitan dengan promosi, UD.Kampung bubur wisata edukasi bisnis hendaknya lebih baik meningkatkan jumlah promosi yang dilakukan lebih baik efektif dan inofatif, sehingga dapat meraih pelanggan sebanyak mungkin dan lebih meningkatkan volume penjualan. Selain itu diharapkan kepada perusahaan agar memberikan sering mengupgred web online, media sosial seperti facebook, instagram, twitter, blog, dll yang bersangkutan dengan internet/digital marketing karena di zaman digital seperti sekarang akan sangat memudahkan untuk melakukan promosi sehingga konsumen minat untuk membeli produk dari perusahaan itu sendiri.
3. Untuk saluran distribusi sebaiknya perusahaan menggunakan distribusi selektif dan menambah perantara/armada transportasi pengiriman, karena dengan lebih dari satu perantara/armada transportasi yang digunakan maka konsumen akan lebih mudah mendapatkan produk dan wilayah yang dijangkau juga semakin luas dan target market juga semakin banyak.

Demikian kesimpulan dan saran yang dapat penulis kemukakan sehubungan dengan tinjauan yang dilakukan/dilaksanakan terhadap bagian pemasaran khususnya promosi dan saluran distribusi perusahaan UD.Kampung bubur wisata edukasi bisnis. Semoga apa yang dikemukakan dapat menjadi bahan masukan dan pertimbangan dalam setiap pengambilan keputusan yang berkaitan dengan masalah-masalah promosi dan saluran distribusi yang digunakan oleh perusahaan guna meningkatkan volume penjualan.