

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai analisis bauran promosi dalam upaya meningkatkan volume penjualan yang dilaksanakan pada Unit Usaha Pakan Ternak KUD Mandiri Bayongbong, maka dapat ditarik simpulan dan saran-saran bagi KUD Mandiri Bayongbong sebagai Berikut:

#### **5.1 Simpulan**

Berdasarkan hasil dan pembahasan sebelumnya maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Pelaksanaan bauran promosi yang dilakukan oleh KUD Mandiri Bayongbong adalah menggunakan bauran promosi untuk memasarkan produknya. Bauran promosi tersebut yaitu periklanan, promosi penjualan, penjualan pribadi, hubungan masyarakat, dan pemasaran langsung.
2. Dari hasil analisis bahwa tanggapan dan harapan anggota terhadap unsur bauran promosi dari setiap indikator rata-rata menjawab penting dijalankan bagi KUD Mandiri Bayongbong dan koperasi harus mengetahui unsur bauran promosi mana yang harus diprioritaskan dan diabaikan.
3. Upaya yang dilakukan KUD Mandiri Bayongbong khususnya untuk Usaha Pakan Ternak dalam meningkatkan penjualan yang efektif hendaknya harus merencanakan strategi promosi yang dilaksanakan setiap tahunnya agar koperasi mengetahui bauran promosi yang mana yang harus dipertahankan dan diprioritaskan oleh koperasi dalam upaya meningkatkan volume penjualan.

## **5.2 Saran**

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan maka diajukan beberapa saran sebagai berikut :

### **5.2.1 Saran Teoritis**

1. Disarankan kepada peneliti ketika melakukan penelitian sebaiknya lebih mendalam terhadap pelaksanaan bauran promosi KUD Mandiri Bayongbong seperti bauran promosi yang mana yang benar-benar dilaksanakan oleh koperasi.
2. Disarankan kepada peneliti selanjutnya untuk meneliti tidak hanya bauran promosi saja tetapi faktor-faktor lain yang dapat meningkatkan volume penjualan, misalnya bauran pemasaran, kualitas pelayanan, dan sebagainya.

### **5.2.2 Saran Praktis**

1. KUD Mandiri Bayongbong sebaiknya menambah alat-alat promosi lainnya misalnya dengan promosi melalui online atau media whatsAap agar lebih memudahkan pengurus dan anggota dalam memberikan informasi.
2. Dalam upaya meningkatkan volume penjualan maka koperasi harus meningkatkan bauran promosi yang sudah dijalankan dan terus memperluas kegiatan promosi agar anggota lebih mengetahui produknya. Dan koperasi juga harus merencanakan strategi promosi mana yang cocok untuk diaplikasikan.