

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Dari hasil penelitian dan data yang di uraikan, peneliti dengan judul Efektifitas Bauran Promosi Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan Studi Kasus Apda Bengkel Las Amanah maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Berdasarkan analisis dekriptif mengenai bauran promosi yang di gunakan Bengkel Las Amanah saat ini yaitu Facebook dan WhatsApp selain itu Bengkel Las Amanah bisa di kenal yaitu karena adanya *word of mouth*. Konsumen melihat langsung dialog dan kualitas produk dari konsumen sebelumnya.
2. Sedangkan berdasarkan tanggapan hasil penelitian kepada konsumen mengenai bauran promosi dari beberapa indikator yaitu, periklanan, promosi penjualan, personal selling, public relation dan direct marketing bahwa unsur tersebut bisa dikatakan “**Setuju**” . Dapat berpengaruh terhadap volume penjualan yang berorientasi kepada harga dan kualitas. Untuk meningkatkan volume penjualan usaha ini perlu memperbaiki pemasaran sehingga bauran promosi dimata konsumen menajdi lebih baik lagi, sehingga dengan begitu dpaat menarik konsumen untuk berlangganan.
3. Berdasarkan hasil efektifitas bauran promosi tanggapan konsumen didapatkan upaya meningkatkan bauran promosi pada bengkel las amanah, maka dapat disimpulkan upaya meningkatkan volume penjualan yaitu mengoptimalkan kembali bauran promosi seperti periklanan melalui media

sosial, lebih meningkatkan lagi pembagian brosur dengan memasukan produk-produk dan ulasan konsumen.

5.2 Saran

Dari penelitian yang telah dilakukan mengenai bauran promosi untuk meingkatkan volume penjualan maka perlu adanya peningkatan bauran promosi untuk bengkel las amanah, maka dari itu peneliti memberikan beberapa saran yang dapat dijadikan masukan bagi perkembangan usaha yaitu sebagai berikut;

1. Saran Teoritis

Diharapkan penelitian selanjutnya dapat mengembangkan penelitian yang akan datang dengan menambah variabel dan menambah upaya strategi.

2. Saran Parktis

- 1) Disarankan kepada Bengkel Las Amanah untuk meningkatkan kembali bauran promosi melalui whatsapp dan facebook secara optimal dan memaksimalkan media sosial yang lainnya agar yang mengetahui usaha ini bukan hanya teman dekat namun khalayak umum yang lebih luas contohnya Instagram dan Tiktok.
- 2) Disarankan kepada Bengkel Las Amanah untuk selalu menjaga kualitas agar konsumen tetap berlangganan kepada bengkel las amanah ini agar dapat meningkatkan volume penjualan sebaik mungkin, serta terus meningkatkan penyebaran informasi mengenai produk yang ada di Bengkel Las Amanah.