

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan pembahasan pada bab 4, maka dapat disimpulkan:

1. Pertama, Strategi bauran pemasaran yang dilakukan PT Bumi Sawindo Permai dapat dinilai sebagai salah satu cara yang efektif dalam meningkatkan penjualan pada PT Bumi Sawindo Permai. Hal tersebut dibuktikan dengan meningkatnya produksi dan OER per tahun, serta diiringi dengan peningkatan penjualan per tahun pada PT Bumi Sawindo Permai.
2. Kedua, Strategi bauran pemasaran yang memberikan dampak terhadap penjualan pada PT Bumi Sawindo Permai yakni strategi bauran pemasaran pada indikator: Harga dan Tempat.

#### **5.2 Saran**

Adapun saran yang dapat penulis berikan adalah agar PT Bumi Sawindo Permai lebih meningkatkan mutu CPO (*crude palm oil*) yang dihasilkan dengan memperbaiki kegiatan pengolahan CPO diantaranya:

1. Mempertahankan bauran pemasaran karena terbukti meningkatkan penjualan per tahun pada PT Bumi Sawindo Permai.
2. Meningkatkan promosi serta meningkatkan kualitas produk guna untuk memperluas kerjasama dengan tender kelapa sawit yang ada di wilayah Sumatera, Kalimantan, Sulawesi serta beberapa *supplier* besar yang mempunyai jaringan pembelian CPO dengan beberapa pabrik kelapa sawit.