

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab-bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut, agen Basreng Pitty Mou mengalami kenaikan volume penjualan dari tahun 2016 ke tahun 2017 dan mengalami penurunan volume penjualan pada tahun 2018, yang disebabkan karena cara promosi yang dirasa kurang efektif yaitu hanya menggunakan cara promosi dari mulut ke mulut untuk memberikan informasi, cara tersebut dirasa masih terbatas karena tidak semua orang dapat menerima informasi tersebut dan juga menggunakan spanduk sebagai sarana promosi yang terdapat didepan toko yang hanya bisa dilihat jika calon pembeli melewati toko Agen Basreng Pitty Mou. Setelah melakukan kedua cara promosi tersebut dirasa kurang efektif dan melihat penurunan volume penjualan pada tahun 2018, Agen Basreng Pitty Mou menjalankan strategi promosi yang baru yang diharapkan dapat menambah dan meningkatkan volume penjualan.

#### **5.2 Saran**

Berdasarkan pembahasan dan kesimpulan yang telah didapat, maka penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. Agen Basreng Pitty Mou dapat melakukan peningkatan promosi menggunakan instagram dengan cara mengunggah foto dan video terbaru sebagai informasi kepada calon pembeli, dan juga dapat memanfaatkan fitur-fitur instagram yang lain untuk promosi.
2. Agen Basreng Pitty Mou diharapkan dapat mengembangkan lagi usaha promosi penjualannya dengan cara bekerja sama dengan lebih banyak lagi perusahaan-perusahaan yang dapat membantu penjualan seperti Grab dan juga aplikasi belanja *online* lainnya.

3. Dengan sudah dibukanya dua cabang baru yang diharapkan dapat membantu meningkatkan volume penjualan secara langsung. Agen Basreng Pitty Mou dapat membuka lebih banyak cabang didalam maupun diluar kota Palembang.