

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Dari hasil dan pembahasan pada bab sebelumnya, maka penulis dapat menyimpulkan bahwa:

1. Bauran promosi yang sudah dilakukan oleh Depot air minum isi ulang Kangen Water ini yaitu Periklanan (*Advertising*), Penjualan Personal (*Personal Selling*), Promosi Penjualan (*Sales Promotion*), dan Pemasaran dari Mulut ke Mulut (*Word of Mouth Marketing*). Namun realisasi penjualan Depot air minum isi ulang Kangen Water tidak mencapai target di setiap tahun dari total laba. Sedangkan penjualan setiap bulan mengalami fluktuasi kadang tercapai target kadang tidak.
2. Strategi promosi dalam meningkatkan volume penjualan Depot air minum isi ulang Kangen Water ini yaitu Periklanan yang menggunakan media cetak dan media penyiaran, Promosi Penjualan dengan memberikan hadiah dan penawaran cuma-cuma (*gratis*) saat hari besar, Penjualan Personal dengan menggunakan langkah-langkah pendekatan, presentasi, menanggapi penolakan dari konsumen, dan menutup transaksi penjualan, Pemasaran dari Mulut ke Mulut, dan Pemasaran interaktif dengan menggunakan media Facebook atau Instagram.

#### **5.2 Saran**

Berdasarkan kesimpulan diatas, penulis dapat memberikan saran sebagai berikut:

1. Memaksimalkan lagi kegiatan promosi yang sudah dilakukan yaitu Periklanan (*Advertising*), Penjualan Personal (*Personal Selling*), Promosi Penjualan (*Sales Promotion*), dan Pemasaran dari Mulut ke Mulut (*Word of Mouth Marketing*).
2. Dalam meningkatkan volume penjualan kegiatan promosi yang perlu dilakukan yaitu Periklanan sebaiknya menggunakan media cetak seperti

brosur dan media penyiaran seperti radio, Promosi Penjualan dengan memberikan hadiah serta penawaran cuma-cuma (gratis) saat hari besar guna menarik perhatian konsumen, Penjualan Personal dengan menggunakan langkah-langkah pendekatan, presentasi, menanggapi penolakan dari konsumen, dan menutup transaksi penjualan, Pemasaran dari Mulut ke Mulut yang lebih dimaksimalkan lagi karena sangat berpengaruh terhadap kepuasan pelanggan, dan Pemasaran interaktif dengan menggunakan media Facebook atau Instagram.