

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Dari uraian pembahasan diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa peran srategi promosi dalam meningkatkan volume penjualan *home industry shuttlecock* (studi pada UD. Antariksa di Desa Sumengko Kecamatan Sukomoro Kabupaten Nganjuk) adalah sebagai berikut:

1. Strategi promosi yang dilakukan *Home Industry Shuttlecock* UD. Antariksa di Desa Sumengko Kecamatan Sukomoro Kabupaten Nganjuk yaitu: pertama, melakukan penawaran penjualan secara langsung dengan tengkulak atau pedagang; Kedua, menjalin kerja sama bisnis dalam aktivitas penjualan dengan para tengkulak atau pedagang; serta Ketiga, mengunggah atau menunjukkan informasi produk ke media sosial Facebook dan menanggapi komentar dari konsumen pada kolom komentar facebook ataupun pesan pribadi.
2. Strategi promosi yang dilakukan oleh pemilik *Home Industry Shuttlecock* UD. Antariksa di Desa Sumengko Kecamatan Sukomoro Kabupaten Nganjuk dalam meningkatkan volume penjualannya memiliki peran yaitu: Pertama, sebagai variabel pembentuk respon calon konsumen; Kedua, elemen penghubung antara nilai produk dengan konsumen; dan Ketiga, faktor pendorong keputusan pembelian.

## B. Saran

Setelah peneliti membahas peran strategi promosi dalam meningkatkan volume penjualan *home industry shuttlecock* (studi pada UD. Antariksa di Desa Sumengko Kecamatan Sukomoro Kabupaten Nganjuk), peneliti memberikan saran bagi pemilik usaha:

1. Dilihat dari promosi UD. Antariksa, karena promosi melalui Facebook maka akan mendatangkan pesaing yang lebih banyak tidak hanya lingkup nasional melainkan juga internasional sehingga hal ini dapat mempengaruhi penjualan. Maka cara yang dapat dilakukan adalah menggunakan bahasa nasional dan internasional (bahasa Inggris) dalam promosi. Selain itu, agar lebih dikembangkan lagi strategi promosinya dibandingkan sebelumnya, salah satu caranya dengan mengadakan pelelangan dengan sponsor dari label UD. Antariksa tersebut.
2. Jumlah karyawan atau sales UD. Antariksa yang sedikit juga mempengaruhi volume penjualan. Untuk itu sebaiknya UD. Antariksa menambah jumlah anggota karyawannya untuk meningkatkan penjualan dan kesejahteraan perusahaan itu sendiri.
3. Sebaiknya UD. Antariksa lebih selektif dalam melakukan perekrutan terhadap tenaga personal sellingnya. Lebih baik memperkerjakan orang yang memiliki latar belakang pendidikan dan pengalaman di bidang marketing agar dapat melaksanakan tugas.