

BAB V

KESIMPULAN dan SARAN

Pada bab ini penulis mencoba menarik kesimpulan berdasarkan bab-bab sebelumnya dan juga penulis berusaha memberikan beberapa saran yang kiranya dapat bermanfaat bagi perusahaan baik masa sekarang maupun akan datang. Khususnya yang berkaitan dengan aktivitas promosi yang dilakukan oleh perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan.

5.1 Kesimpulan

Dari hasil pengamatan, wawancara, serta data yang diperoleh selama melakukan penelitian di PT. Sanggar Mas Jaya Bandung, maka penulis mengambil beberapa kesimpulan, sebagai berikut :

1. Kegiatan promosi yang dilakukan oleh PT. Sanggar Mas Jaya lebih ditekankan pada periklanan (*advertising*), penjualan perorangan (*personal selling*), promosi penjualan (*sales promotion*), dan publisitas (*publicity*) secara terinci kegiatan-kegiatan yang dilakukan adalah sebagai berikut :

- a. Periklanan (*Advertising*)

Periklanan yaitu dengan menggunakan media cetak dan elektronik, seperti :

- Pemasangan iklan di surat kabar, radio, dan internet.
- Pemasangan spanduk dan umbul-umbul.
- Pembuatan brosur-brosur (type-type, spesifikasi, dan harga) yang diberikan pada calon konsumen.

b. Penjualan perorangan (*Personal selling*)

Kegiatan promosi yang dilakukan oleh pihak perusahaan yang diwakili oleh para tenaga marketing atau salesmannya langsung mendatangi konsumen yang berminat untuk membeli.

c. Promosi penjualan (*Sales Promotion*)

Untuk mencapai target perusahaan, PT. Sanggar Mas Jaya mengadakan pameran di berbagai tempat (pusat perbelanjaan, minimarket, landmark) yang dianggap akan mendatangkan konsumen yang akan membeli produk perusahaan, selain itu PT. Sanggar Mas Jaya juga mengadakan promo dagang, yaitu dengan memberikan *discount* atau subsidi bagi konsumennya

2. Kendala-kendala yang dihadapi oleh PT. Sanggar Mas Jaya adalah banyaknya pesaing yang menjadi tantangan tersendiri bagi pihak perusahaan, sehingga konsumen bingung untuk menentukan produk mana yang dijadikan pilihan.
3. Untuk menghindari atau menyelesaikan kendala-kendala dalam melaksanakan kegiatan promosinya, pihak manajemen perusahaan melakukan evaluasi dari seluruh kegiatan promosi, kemudian menganalisisnya dan selanjutnya memilih kegiatan-kegiatan promosi yang lebih efektif serta tidak terlalu banyak biaya.

5.2 Saran

Penulis mencoba memberikan saran-saran sebagai masukan atau bahan pertimbangan bagi PT. Sanggar Mas Jaya dalam melakukan aktivitas promosinya, antara lain :

1. Evaluasi terhadap kegiatan promosi harus dilakukan secara kontinue sehingga kelemahan atau kelebihan dari masing-masing kegiatan promosi dapat diketahui.

2. Pihak perusahaan sebaiknya menghubungi kembali konsumen yang telah melakukan pembelian, karena mungkin kerabat dari konsumen tersebut ada yang berminat untuk memiliki sepeda motor merk SUZUKI.
3. Perlu diadakannya penambahan personil atau tenaga marketing untuk kegiatan *personal selling*, dan sebaiknya menggunakan tenaga pria, karena tenaga wanita kurang cocok untuk melakukan pekerjaan lapangan dengan segala keterbatasannya.

Demikianlah kesimpulan dan saran yang penulis sampaikan, semoga hasil penelitian ini memiliki nilai sumbangsih yang besar bagi perusahaan baik sekarang maupun pada waktu yang akan datang.

DAFTAR PUSTAKA

- Basu Swastha.DH., 2002, Azas-azas Marketing, edisi ketiga, Penerbit Liberty, Yogyakarta.
- Basu Swastha.DH,M.B.A., Drs. Irawan,M.B.A, 2003, Prinsip-prinsip Pemasaran, edisi kedelapan, Peberbit Erlangga, Jakarta.
- Charles W.Lamb,Jr., Joseph F.Hair,Jr., Carl Mc Daniel, 2001, Pemasaran, buku dua, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Djaslim Saladin,SE., Yevis Marty Oesman,SE.,MS., 2002, Intisari Pemasaran dan Unsur-unsur Pemasaran, cetakan kedua, Penerbit Linda Karya, Bandung.
- Fandy Tjiptono, 2002, Strategi Pemasaran, edisi kedua, Penerbit Andi, Yogyakarta.
- Philip Kotler, Gary Amstrong, 2001, Prinsip-prinsip Pemasaran, edisi kedelapan, Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Philip Kotler, 2002, Marketing Management, Penerbit Erlangga, Jakarta.
- William J.Stanton, Charles Futrell, 2001, Marketing Management, Penerbit Erlangga, Jakarta.