

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisa dan pembahasan yang sudah dijelaskan di bab sebelumnya, maka beberapa kesimpulan yang dapat diambil adalah sebagai berikut :

1. Pada UD. Sinar Jaya Sport dalam menjalankan usahanya menghadapi permasalahan dalam bidang pemasaran terutama dalam hal promosi dan harga jual yang kurang optimal sehingga berpengaruh terhadap hasil volume penjualan.

2. Permasalahan yang timbul pada perusahaan disebabkan oleh beberapa faktor baik dari dalam perusahaan maupun dari luar perusahaan.

Permasalahan tersebut disebabkan oleh :

- a. Kurangnya kegiatan promosi perusahaan
- b. Banyaknya pesaing-pesaing baru
- c. Harga jual perusahaan lebih tinggi dari pesaing

3. Permasalahan yang timbul pasti akan memberikan akibat pada perusahaan, akibat dari permasalahan tersebut adalah :

- a. Tidak tercapainya tujuan perusahaan
- b. Terganggunya kelangsungan hidup perusahaan

4. Dari perbandingan antara biaya promosi dengan volume penjualan dan perbandingan antara harga jual dengan volume penjualan dapat diketahui bahwa perusahaan perlu menambah biaya promosi dan menurunkan harga jual untuk meningkatkan volume penjualan.

5. Beberapa alternatif yang dapat diterapkan dalam perusahaan untuk memecahkan masalah yang dihadapi adalah sebagai berikut :
 - a. Mengoptimalkan promosi perusahaan dengan cara menambah beberapa kegiatan promosi, seperti :
 1. Memberikan potongan harga yang ditujukan kepada konsumen
 2. Memberikan bonus kepada pedagang besar yang dijadikan perantara perusahaan
 3. Dengan cara *door to door*
 4. Memberikan pelayanan yang baik saat terjadi pemesanan
 - b. Menurunkan harga jual supaya sama dengan pesaing
6. Dari hasil perhitungan regresi linier berganda yang digunakan peramalan penjualan pada tiga tahun kedepan dapat diketahui bahwa dengan penambahan biaya promosi dan pengurangan harga jual maka volume penjualan akan meningkat.

B. Saran

Berikut ini beberapa saran yang dapat digunakan perusahaan dalam memecahkan masalah yang dihadapinya, khususnya mengenai promosi dan harga jual untuk meningkatkan volume penjualan.

Adapun saran-saran tersebut adalah sebagai berikut :

1. Perusahaan industri produk seragam olahraga UD. Sinar Jaya Sport harus tetap mempertahankan promosi yang dilakukan sekarang, untuk meningkatkan volume penjualan produk seragam olahraga di UD. Sinar Jaya Sport.

2. Perusahaan industri produk seragam olahraga UD. Sinar Jaya Sport seharusnya meningkatkan biaya promosi yang mengacu pada peningkatan volume penjualan sehingga secara nyata langsung mampu mendongkrak volume penjualan misalnya program diskon dan bonus penjualan.
3. Perusahaan industri produk seragam olahraga UD. Sinar Jaya Sport seharusnya menurunkan harga jual yang mengacu pada peningkatan volume penjualan sehingga secara nyata langsung mampu mendongkrak volume penjualan.
4. Perusahaan industri produk seragam olahraga UD. Sinar Jaya Sport lebih menjalin komunikasi yang baik diharapkan konsumen memahami dan mau untuk membeli produk perusahaan.