

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil analisa data dan pembahasan yang telah diuaikan pada bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan dari peneliti bahwa

1. Berdasarkan dari hasil penelitian yang telah dilakukan terlihat bahwa penurunan yang telah terjadi terhadap peningkatan volume penjualan antara lain :
 - a. Berdasarkan hasil penelitian yang didapat dari kuesioner memiliki nilai rata-rata variabel terendah yaitu pada variabel promosi apakah strategi yang dilakukan oleh Mebel Bima Karya Blitar sudah sesuai dengan harapan perusahaan. Promosi yang dilakukan oleh Mebel Bima Karya Blitar sebenarnya sudah tepat karena banyak konsumen yang menginginkan perusahaan melakukan promosi, namun ada juga beberapa konsumen yang kurang tahu mengenai promosi yang dilakaukan oleh perusahaan melalui media sosial, oleh karena itu perusahaan perlu perbaikan dalam melakukan promosi agar perusahaan mampu merespon konsumen untuk membeli dan dapat meningkatkan penjualan.
 - b. Berdasarkan hasil penelitian yang didapat dari kuesioner pada variabel potongan harga Hasil dari tabel tersebut menggambarkan bahwa untuk item tersebut mayoritas responden menjawab setuju yang ditunjukkan dengan nilai rata-rata 4,12 yang berarti responden merasa puas

terhadap pemberian potongan harga dapat menarik perhatian konsumen untuk membeli produk yang telah dijual. Memang potongan harga pada setiap perusahaan sangat berpengaruh untuk merespon konsumen atau pelanggan untuk membeli produk pada perusahaan Mebel Bima Karya Blitar.

- c. Dari variabel meningkatkan pendapatan pada perusahaan terlihat bahwa Mebel Bima Karya Blitar dalam penjualan produknya setiap bulanya mengalami naik turun yang sangat signifikan terbukti pada bulan Juni sampai dengan bulan Desember 2014 yang sangat rendah yaitu pada bulan November disini telah terlihat penjualan terendah pada dua tahun terakhir.

B. Saran

1. Berdasarkan hasil analisa dan pembahasan pada penelitian ini, maka terdapat beberapa saran yang dikemukakan oleh peneliti sebagai berikut :
 1. Mebel Bima Karya Blitar perlu untuk mengembangkan promosinya seperti melakukan iklan melalui media elektronik, media cetak dan menjadi sponsor dalam acara tertentu agar Mebel Bima Karya Blitar dapat dikenal luas oleh konsumen.
 2. Dengan adanya penentuan harga jual sebaiknya perusahaan harus lebih pintar dalam penetapan harga jual, agar dapat mampu bersaing dengan perusahaan sejenis dibidang *furniture*.
 3. Semakin canggihnya teknologi di zaman moderen ini perlu perusahaan melakukan promosi melalui media sosial yang sering di

jumpai oleh masyarakat, seperti instalgram, facebook, dan lain sebagainya.

4. Perusahaan Mebel Bima Karya Blitar harus menerima kritik dan saran dari konsumen untuk lebih memahammi harapan konsumen dan untuk mensajahtrakan perusahaan sendiri.