

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Dari tinjauan tentang Perusahaan Roti Matahari Palembang serta permasalahannya yang telah diuraikan pada bab terdahulu, maka pada Bab V akan disajikan kesimpulan dan mencoba memberikan saran bagi pimpinan perusahaan dalam upaya meningkatkan volume penjualan Roti Matahari.

A. Kesimpulan

1. Saluran distribusi yang digunakan oleh Perusahaan Matahari dalam memasarkan roti adalah

Perusahaan Matahari → Pengecer → Konsumen
2. Jumlah salesman yang dimiliki perusahaan adalah 1 (satu) orang yang melayani seluruh pengecer.
3. Masih terbatasnya daerah pemasaran yang dilayani oleh perusahaan dan ternyata masih banyak daerah pemasaran potensial yang belum dimasuki oleh Roti Matahari.
4. Jumlah pengecer yang dilayani perusahaan adalah tidak tetap. Dari hasil perhitungan bahwa semakin banyak jumlah pengecer maka volume penjualan akan semakin meningkat.
5. Terdapat tendensi penurunan volume penjualan roti untuk tahun 2002.

B. Saran-saran

1. Hendaknya perusahaan dapat memperluas daerah pemasarannya agar volume penjualan dapat ditingkatkan.
2. Perusahaan perlu menambah jumlah salesman agar dapat melayani lebih banyak pengecer.
3. Hendaknya pimpinan perusahaan mempertimbangkan pembentukan *Task Force* yang menjalankan penjualan dari pintu ke pintu dengan memfasilitasinya dengan gerobak/sepeda.