

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan uraian dan penganalisaan yang telah dikemukakan pada bab terdahulu maka pada bab ini akan diberikan beberapa kesimpulan dan saran yang dapat dipergunakan sebagai tindak lanjut dalam usaha untuk memperbaiki operasional perusahaan sehingga dapat tercapai tujuan yang diinginkan perusahaan secara efektif dan efisien

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dapat diketahui bahwa produk sabun Cusson Imperial Leather disukai karena para konsumen/pemakai mendapatkan manfaat yang diberikan oleh sabun Cusson Imperial Leather, manfaat sabun Cusson Imperial Leather berupa kualitas, keharuman, kelembutan, dan tahan lama (awet) sehingga para pemakai/konsumen tidak sia-sia membeli sabun Cusson Imperial Leather walaupun harganya mahal dibandingkan produk saingan.

Promosi yang dilakukan sangat menarik para konsumen yang melihat sehingga ketertarikan konsumen untuk memiliki sabun Cusson Imperial Leather secara tidak langsung promosi yang ditayangkan di Televisi sangat membantu untuk meningkatkan volume penjualan bagi perusahaan.

Pengaruh konsumen terhadap suatu produk sangat besar dan mempunyai implikasi yang sangat luas terhadap perumusan strategi pemasaran, oleh sebab itu perusahaan dalam menjalankan roda bisnis hendaknya memperhatikan faktor-

faktor yang dapat mempengaruhi perilaku konsumen, yang dapat menguntungkan kedua belah pihak.

B. Saran-saran

Berdasarkan apa yang telah dikemukakan pada kesimpulan-kesimpulan di atas maka dapat disampaikan saran-saran sebagai alternatif kemungkinan untuk meningkatkan volume penjualan pada CV. Nesshia Graha Jaya Palembang sebagai berikut :

1. Hendaknya perusahaan melakukan pengecekan terhadap outlet-outlet yang menjual produk sabun Cusson Imperial Leather jangan sampai habis sehingga para pembeli/konsumen tidak berpindah ke produk pesaing.
2. Perusahaan hendaknya memberikan dan melatih salesman/tenaga penjual supaya para salesman tidak hanya dapat menjual saja tetapi dapat memahami pola perilaku konsumen atau permintaan dari konsumen.
3. Perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan sebaiknya mengikuti permintaan pasar dan dalam mengembangkan usahanya sebaiknya mencari segmen pasar baru untuk meningkatkan volume penjualan.