

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini akan dikemukakan beberapa kesimpulan dari karya ilmiah yang berupa skripsi ini dari hasil uraian pada bab-bab terdahulu. Selanjutnya akan diberikan saran-saran yang merupakan alternatif masukan bagi perusahaan guna mencari jalan keluar yang tepat dalam memecahkan permasalahan yang sedang dihadapi oleh PT. Mansana Aneka Satwa Cabang Palembang.

A. Kesimpulan

1. PT. Mensana Aneka Satwa Cabang Palembang merupakan produsen dan distributor yang bergerak dalam bidang pemasaran obat-obatan ayam.
2. PT. Mensana Aneka Satwa cabang Palembang mengalami penurunan volume penjualan dari tahun 1999 sampai dengan tahun 2000, yang mana pada akhirnya akan mengganggu kelangsungan hidup perusahaan.
3. Kegiatan promosi yang dilakukan oleh PT. Mensana Aneka Satwa Cabang Palembang adalah periklanan, penjualan perorangan, dan promosi penjualan.
4. PT. Mensana Aneka Satwa Cabang Palembang tidak melakukan kegiatan publisitas sebagai sarana promosi karena belum mempunyai tenaga untuk melakukan pendekatan dengan konsumen dan lembaga-lembaga yang berhubungan dengan kegiatan publisitas itu.

5. Tenaga penjual (salesman) yang dimiliki perusahaan kurang (hanya dua orang saja), sedangkan untuk memasarkan obat-obatan ayam ini perlu aktif dan tekun dalam menjalankan tugas serta mengetahui peranan mereka di dalam memasarkan produk ini.

B. Saran

Saran-saran yang akan diuraikan kiranya dapat berguna bagi perusahaan di dalam mengatasi permasalahan-permasalahan yang dihadapi guna mencapai tujuan yang telah ditetapkan perusahaan.

1. Meningkatkan kegiatan periklanan, publisitas, *personal selling*, dan promosi penjualan, baik itu melalui media cetak, media elektronik, atau media lainnya secara terus-menerus dan berkala.
2. Perusahaan sebaiknya memperhatikan para tenaga penjual dalam pemberian imbalan dan fasilitas yang cukup guna merangsang agar lebih giat lagi dalam memasarkan produk perusahaan, guna meningkatkan volume penjualan perusahaan.
3. Promosi dapat memberikan manfaat dan menguntungkan, maka perusahaan harus dapat melakukan perencanaan promosi terlebih dahulu, dengan mengadakan penelitian baik terhadap konsumen atau media yang digunakan.
4. Para tenaga penjual (salesman) perlu ditambah lagi dan tenaga penjual tersebut perlu diberi pengetahuan yang lebih mendalam tentang mutu produk yang hendak dijual, hal ini bertujuan agar tenaga penjual tersebut mampu menjelaskan keadaan produk kepada para konsumen secara terperinci.

5. Pelayanan terhadap pelanggan atau konsumen perlu diperhatikan, karena hal ini merupakan salah satu dari kegiatan promosi yang dapat dilakukan. Dengan pelayanan yang baik, maka pelanggan akan mempunyai kesan yang baik terhadap perusahaan dan akan selalu mengingat pelayanan yang telah diberikan.