

BAB V

Kesimpulan Dan Saran

Dari penjelasan-penjelasan dan analisis pada bab sebelumnya, maka pada bab ini akan disampaikan beberapa kesimpulan dan saran-saran yang kiranya dapat bermanfaat bagi perusahaan sebagai bahan pertimbangan dalam melaksanakan kegiatan pemasaran khususnya kegiatan promosi dimasa yang akan datang dalam rangka upaya meningkatkan volume penjualan teh botol Sugus.

A. Kesimpulan

1. PT. Djarum Emas Unggul Palembang adalah perusahaan swasta yang berbentuk perseroan dan merupakan produsen minuman ringan yaitu : limun Sugus, limun pan, Merinda, teh botol Sugus dan Aira.
2. Volume penjualan PT. Djarum Emas Unggul khususnya teh botol Sugus selama 5 (lima) tahun mengalami penurunan dibandingkan dengan teh botol merek lain (teh botol Sosro dan teh botol HI-C), hal ini disebabkan perusahaan kurang mempromosikan hasil produksinya.
3. Bauran Promosi yang dilakukan selama ini hanyalah penjualan personal selling yaitu menjalin hubungan baik dengan pelanggan yang sudah ada tanpa adanya usaha untuk memperluas pasar.
4. Kegiatan promosi lainnya yaitu periklanan, promosi penjualan dan publisitas belum pernah dilakukan oleh perusahaan PT. Djarum Emas Unggul.

B. Saran-saran

1. Untuk meningkatkan volume penjualan teh botol Sugus hendaknya pimpinan perusahaan PT. Djarum Emas Unggul Palembang lebih intensif dalam melaksanakan program promosi. PT. Djarum Emas Unggul dapat memasang iklan di koran lokal seperti Sriwijaya Post, Sumeks, dan lainnya. Perusahaan juga dapat memasang iklan melalui siaran radio swasta, seperti radio Atmajaya, Pesona Indah, dan radio swasta lainnya dimana pangsa pasar dari tiap koran lokal dan siaran radio tersebut berbeda-beda.
2. Hendaknya semua bauran promosi dilaksanakan walaupun kebijaksanaan itu tidak bisa dilaksanakan sepenuhnya, setidaknya perusahaan dapat mengambil alternatif yang paling memungkinkan untuk dapat dikembangkan dalam usaha untuk mencapai tujuan perusahaan, misalnya dengan lebih menggiatkan tenaga penjual yang selain mempertahankan langganan yang sudah ada tetapi hendaknya lebih aktif untuk merebut pangsa pasar yang ada, seperti melakukan pendekatan pada kantin-kantin kantor atau sekolah, hotel, restoran, kafe, sampai ke warung kecil yang tersebar di kota Palembang.
3. Hendaknya perusahaan menerapkan program komisi bagi tenaga penjual yang dapat menjual teh botol Sugus dalam jumlah besar atau yang dapat menjaring konsumen baru.
4. Hendaknya perusahaan melakukan pendekatan yang intensif terhadap para penyalur teh botol Sugus, dengan memberikan kemudahan dalam sistem

pembayaran atau memberikan hadiah tertentu kepada para penyalur agar penyalur lebih aktif dan penuh kesungguhan dalam menjual teh botol Sugus.

5. Hendaknya perusahaan lebih sensitif dalam mengantisipasi keadaan pasar serta keinginan konsumen dengan memperhatikan faktor kekuatan dan peluang bagi perusahaan.