

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan uraian-uraian pembahasan dan analisis yang telah dikemukakan pada bab-bab sebelumnya, maka sampailah pada bab yang terakhir ini. Untuk itu akan ditarik beberapa kesimpulan yang berhubungan dengan masalah-masalah yang telah dikemukakan pada bab sebelumnya serta akan disampaikan saran-saran yang kiranya dapat membantu pimpinan perusahaan dalam rangka pengambilan keputusan untuk mencapai tujuan perusahaan secara efektif dan efisien.

A. Kesimpulan

Adapun beberapa kesimpulan yang dapat diambil adalah sebagai berikut:

1. Promosi dengan publisitas belum dimanfaatkan oleh perusahaan, begitupun *personal selling* yang digunakan masih sedikit, yaitu hanya menggunakan satu orang salesman.
2. Dalam memasarkan keramik Masterina perusahaan Timur Jaya Palembang menghadapi persaingan produk antara lain: keramik Roman (PD. Panaco), keramik Mulia (CV. Populer), keramik Arwana (PT. Catur Adiluhur Sentosa), dan lain-lain.
3. CV. Timur Jaya Palembang kurang aktif dalam mengadakan kegiatan promosi, sehingga perusahaan ini kurang dikenal masyarakat.

4. Promosi yang dilakukan perusahaan CV. Timur Jaya Palembang belum dilaksanakan sebagaimana mestinya, perusahaan hanya menggunakan kegiatan promosi dengan cara memberikan brosur-brosur mengenai motif-motif keramik yang dipasarkan, pemberian potongan harga bagi konsumen yang membeli barang dalam jumlah yang cukup banyak, dan membagikan kaos dengan merek Masterina.

B. Saran-saran

Adapun saran-saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

1. Perlu menambah tenaga penjual atau salesman guna mendukung terciptanya perluasan kegiatan pemasaran produk lainnya dan salesman yang dibutuhkan adalah orang yang cakap dalam segi ilmu pengetahuan terutama dalam segi pemasaran, menguasai dan mengetahui tentang produk yang akan dijualnya serta pandai berkomunikasi.
2. Dengan semakin luasnya persaingan, maka perusahaan perlu memperluas daerah pemasaran yaitu ke daerah-daerah lebih digiatkan, sehingga akan memberikan keuntungan yang lebih besar.
3. Dalam memasarkan produk CV. Timur Jaya Palembang harus memperhatikan promosi yang digunakan, sebab promosi merupakan salah satu cara untuk meningkatkan volume penjualan agar tujuan dapat tercapai.
4. Ikut dalam pameran pembangunan atau pameran yang lain.
5. Harus dilakukan pemantauan perkembangan harga saingan yang sewaktu-waktu akan berubah untuk diadakan penyesuaian harga.