

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Dari hasil uraian dan pembahasan yang telah dikemukakan pada bab-bab terdahulu, maka penulis dapat menarik beberapa kesimpulan serta memberikan saran-saran yang bisa menjadi bahan masukan bagi Firma Kemakmuran dalam upaya untuk meningkatkan volume penjualan.

A. Kesimpulan

1. Firma Kemakmuran adalah perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan produk teh merek Kereta Listrik yang merupakan kantor perwakilan dari Jakarta. Daerah pemasarannya adalah seluruh wilayah Sumatera Selatan.
2. Volume penjualan produk teh selama 6 tahun mengalami fluktuasi, dan pada tahun 2000 mengalami penurunan yang cukup tajam, sedangkan target yang ditetapkan belum tercapai sepenuhnya. Peranan promosi dalam pencapaian volume penjualan adalah relatif kecil dalam hal ini dapat terlihat pada media promosi yang digunakan oleh perusahaan tersebut masih sangat kurang.
3. Dalam memasarkan produk teh merek Kereta Listrik, Firma Kemakmuran juga menggunakan jasa personal selling. Firma Kemakmuran mendapat saingan dari distributor lain yang memasarkan produk teh yang menawarkan keunggulan-keunggulannya seperti teh merek Bendera, Botol, Zepellin, Sari Wangi dan sebagainya. Produk teh merek Kereta Listrik ditinjau dari mutu dan kualitasnya

2. Volume penjualan produk teh selama 6 tahun mengalami fluktuasi, dan pada tahun 2000 mengalami penurunan yang cukup tajam, sedangkan target yang ditetapkan belum tercapai sepenuhnya. Peranan promosi dalam pencapaian volume penjualan adalah relatif kecil dalam hal ini dapat terlihat pada media promosi yang digunakan oleh perusahaan tersebut masih sangat kurang.
3. Dalam memasarkan produk teh merek Kereta Listrik, Firma Kemakmuran juga menggunakan jasa personal selling. Firma Kemakmuran mendapat saingan dari distributor lain yang memasarkan produk teh yang menawarkan keunggulan-keunggulannya seperti teh merek Bendera, Botol, Zepellin, Sari Wangi dan sebagainya. Produk teh merek Kereta Listrik ditinjau dari mutu dan kualitasnya sudah cukup baik, tetapi apabila ditinjau dari kebijakan promosi masih kurang gencar dibandingkan dengan merek lain.

B. Saran-saran

Untuk meningkatkan volume penjualan maka perlu dilaksanakan bauran pemasaran secara efektif. Adapun saran-saran yang dapat penulis berikan adalah sebagai berikut :

1. Dengan melakukan kebijakan promosi yang lebih gencar lagi melalui media massa seperti radio, surat kabar, bahkan kalau bisa televisi. Selain itu dapat juga dilakukan dengan membagikan brosur ke toko dan warung agar pembeli tertarik untuk membeli produk tersebut.

2. Ada baiknya jika dibuat kemasan yang lebih menarik dibandingkan dengan merek lain, hal ini dimaksudkan agar konsumen memiliki keinginan untuk membeli produk teh tersebut.
3. Memberikan hadiah-hadiah yang menarik baik untuk toko maupun konsumen langsung. Dengan demikian diharapkan toko dan konsumen tertarik untuk terus membeli produk teh tersebut.
4. Melakukan promosi terhadap restoran-restoran dan hotel-hotel dengan harapan tamu-tamu restoran dan hotel yang disuguhi teh merek Kereta Listrik dengan rasa yang harum dan nikmat dapat menarik perhatian sehingga mereka mencoba untuk mengkonsumsi teh tersebut.