

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya. Maka pada bab ini penulis akan menarik kesimpulan dan saran yang mungkin dapat menjadi bahan masukan atau pertimbangan untuk CV Bosindo Cahaya Cemerlang dalam menjalankan aktivitas usahanya agar dapat terus mempertahankan dan berkembang dalam meningkatkan penjualan.

#### **5.1 Kesimpulan**

Berikut adalah kesimpulan yang dapat menjadi bahan masukan atau pertimbangan pada CV Bosindo Cahaya Cemerlang.

1. CV Bosindo Cahaya Cemerlang melakukan promosi penjualan secara langsung ke Alfamart, Indomaret, dan toko atau warung. Promosi secara langsung ke Alfamart dan Indomaret dilakukan dengan cara menampilkan *shelving display* dan *bundling* produk. Terakhir promosi yang dilakukan oleh CV Bosindo Cahaya Cemerlang melalui toko atau warung yaitu dengan cara memberikan brosur promo undian hadiah. Brosur promo undian hadiah tersebut merupakan bentuk promosi baru yang dilakukan oleh CV Bosindo Cahaya Cemerlang untuk meningkatkan kembali volume penjualan yang mengalami penurunan akibat Covid-19 di Indonesia.
2. CV Bosindo Cahaya Cemerlang belum memanfaatkan media internet sebagai alat untuk mempromosikan produknya, sehingga masyarakat kurang mengenal produk Roti Bobo

#### **5.2 Saran**

Berdasarkan pembahasan dan kesimpulan yang telah diuraikan di atas, maka penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. CV Bosindo Cahaya Cemerlang harus mengoptimalkan penggunaan brosur promo undian hadiah, kepada warung atau toko yang bekerja sama dengan perusahaan. Pembuatan brosur sebaiknya lebih

memperhatikan *design* atau tampilan, baik dari penggunaan *font*, warna, pemilihan gambar atau *background* agar lebih menarik dan calon konsumen dapat dengan mudah memahami isi dari brosur tersebut. CV Bosindo Cahaya Cemerlang juga perlu mencoba kegiatan promosi yang baru atau menerapkan semua bauran promosi yang terdiri periklanan, penjualan perseorangan, promosi penjualan, hubungan masyarakat, dan pemasaran langsung.

2. CV Bosindo Cahaya Cemerlang seharusnya melakukan promosi melalui media internet seperti *Facebook*, *Instagram*, *WhatsApp*, *Tiktok*, *website*, *Shopee*. Karena pada zaman sekarang masyarakat lebih cenderung menggunakan internet dalam melakukan pembelian produk karena lebih efektif dan efisien. Dengan adanya media internet sebagai bentuk promosi dapat meningkatkan volume penjualan perusahaan.