

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini penulis akan memberikan kesimpulan dari uraian-uraian yang telah dikemukakan pada bab-bab sebelumnya. Kemudian penulis juga akan mencoba memberikan saran-saran yang diharapkan dapat dipergunakan sebagai bahan pertimbangan dalam rangka mencapai target penjualan agar dapat mencapai tingkat realisasi penjualan yang sesuai dengan apa yang diinginkan perusahaan.

5.1. Kesimpulan

Realisasi pendapatan pada Pusat Oleh-Oleh Palembang Kerupuk dan Kemplang Ellen Cabang Plaju pada tiga tahun terakhir belum mencapai target penjualan yang diinginkan. Salah satu penyebab tidak tercapainya target penjualan ini ialah penggunaan media promosinya yang hanya mengandalkan papan nama dan internet dalam memasarkan produknya, sedangkan media promosi lainnya belum digunakan. Hal ini apabila dibiarkan secara terus-menerus akan berpengaruh terhadap kelangsungan hidup perusahaan.

5.2. Saran

Untuk dapat mencapai target penjualan yang diinginkan, salah satu cara yang dapat dilakukan oleh Pusat Oleh-oleh Palembang Kerupuk dan Kemplang Ellen Cabang Plaju ialah meningkatkan penggunaan media promosi yang digunakan dalam menjual kerupuk dan kemplangnya dengan menambahkan media promosi seperti, media cetak yakni brosur dan juga surat kabar. Penggunaan media ini sangat cocok untuk promosi kerupuk dan kemplang. Jika dilihat dari jenis produknya yang merupakan jenis produk makanan, target pasar yang menjangkau semua kalangan, dan aliran media promosi yang luas, membuat brosur dan surat kabar

menjadi salah satu pilihan media yang tepat untuk menyampaikan informasi mengenai kerupuk dan kemplang Ellen ini.