

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Adapun kesimpulan yang dapat penulis ambil berdasarkan uraian dari pembahasan yaitu sebagai berikut:

1. Beberapa usaha yang telah dilakukan oleh perusahaan cek Tura untuk meningkatkan volume penjualannya, antara lain; mengadakan pameran melalui kegiatan ekshibisi di dalam dan di luar kota, pemberian discount atau potongan harga walaupun jarang di berikan kepada pelanggannya, akan tetapi usaha yang belum dilakukan oleh perusahaan cek Tura, antara lain; menjajakan produk kepada masyarakat sedemikian rupa, menempatkan dan pengaturan produk secara teratur untuk menarik perhatian konsumennya, mengadakan analisa pasar, dan menentukan calon pembeli atau konsumen yang potensial.
2. Jenis produk yang dijual oleh pesaing cek Tura jauh lebih lengkap dan banyak variasinya dibandingkan dengan jenis produk yang dijual oleh cek Tura serta cita rasa produk pesaing lebih enak dibandingkan dengan cita rasa produk cek Tura karena pengunjung pesaing jauh lebih ramai daripada pengunjung cek Tura. Harga produk cek Tura sedikit lebih mahal dari harga pesaingnya dan cek Tura jarang memberikan diskon kepada pembelinya. Selain itu, tempat usaha cek Tura kurang strategis karena jauh dari keramaian masyarakat dan pendistribusian tak langsungnya kurang memadai untuk ke luar kota. Kegiatan promosi yang dilakukan cek Tura melalui penyebaran kartu nama kurang efektif dilakukan karena melalui kartu nama tersebut masyarakat tidak mendapatkan informasi mengenai produk apa saja dan berapa harganya yang ditawarkan oleh cek Tura sehingga masyarakat kurang berminat untuk membeli produk cek Tura, dan mutu atau kualitas produk cek Tura sudah baik karena ada logo halal dari MUI dan terdaftar dengan nomor B.POM dan P.IRT.

## 5.2 Saran

Adapun saran yang dapat penulis kemukakan sesuai dengan kondisi yang terjadi pada usaha kerupuk kelempang khas Palembang cek Tura yaitu:

1. Sebaiknya cek Tura giat mengadakan penjajakan produknya secara keliling ke masyarakat luas, Menempatkan dan pengaturan produk-produknya secara teratur atau rapi serta terlihat lebih menarik lagi, Mengadakan analisa pasar untuk menentukan target konsumen sasaran dengan tepat, Menentukan calon pembeli atau konsumen potensialnya yang akan menetap, misalnya pedagang kerupuk kelempang di pasar, lebih aktif mengadakan pameran melalui kegiatan ekshibisi di dalam dan di luar kota, serta sering memberikan discount atau potongan harga kepada pelanggannya
2. Sebaiknya cek Tura menambah jenis produknya yang berbeda dan unik dari produk pesaingnya serta dengan menambah cita rasa produknya agar menjadi lebih enak dan unggul dari pesaingnya. harga produk yang ditetapkan cek Tura juga seharusnya harga relatif dan lebih murah dari pesaing serta lebih sering memberikan diskon harga kepada pelanggannya. Selain itu, cek Tura perlu membuka cabang usaha kecil di tempat yang strategis dan dekat dengan keramaian masyarakat serta menyediakan ekspedisi pengantaran untuk di dalam dan di luar kota serta cek Tura seharusnya lebih gencar lagi mengadakan kegiatan promosi dengan penyebaran brosur, promosi mulut ke mulut, ekshibisi serta kegiatan di media periklanan lainnya, yaitu baik di media cetak, media elektronik maupun media luar ruangan, serta cek Tura juga perlu menggunakan alat teknologi canggih pada kegiatan produksinya untuk meningkatkan mutu atau kualitas produknya agar lebih unggul dari pesaingnya.