

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 meningkatkan volume penjualan yang sesuai dengan apa yang diinginkan perusahaan.

5.1. Kesimpulan

1. Usaha-usaha yang dilakukan Bakso Opa Godeg dalam meningkatkan volume penjualan ialah dengan menggunakan papan nama dan juga menggunakan media sosial (*facebook*) dalam mempromosikan produknya. Hal ini apabila dibiarkan secara terus menerus akan berpengaruh terhadap kelangsungan hidup perusahaan.
2. Realisasi pendapatan pada Bakso Opa Godeg pada 2 tahun terakhir belum mencapai target penjualan yang diinginkan, salah satu penyebabnya tidak tercapainya target penjualan ialah dengan menggunakan promosi yang sama dalam memasarkan produknya, sedangkan media promosi lainnya belum digunakan.

5.2. Saran

1. Untuk dapat mencapai target penjualan yang diinginkan, salah satu cara yang dapat dilakukan oleh Bakso Opa Godeg ialah meningkatkan penggunaan media promosi yang digunakan dalam menjual bakso dengan menambahkan media promosi
2. Penulis berharap agar Bakso Opa Godeg dapat menerapkan promosi yang penulis usulkan yaitu dengan menggunakan media promosi seperti brosur dan surat kabar karena penggunaan media ini sangat cocok untuk promosi yang dilakukan oleh Bakso Opa

Godeg. Jika dilihat dari jenis produknya yang merupakan jenis produk makanan, target pasar yang menjangkau semua kalangan dan aliran media promosi yang luas membuat brosur, surat kabar dan media sosial (instagram) menjadi salah satu pilihan media yang tepat untuk menyampaikan informasi mengenai Bakso Opa Godeg.