

BAB V
PENUTUP

A. Kesimpulan

Penelitian ini dilakukan pada Perusahaan Krupuk Bawang SUS di Desa Mojosimo Kecamatan Gajah Kabupaten Demak, serta pembahasan dari bab-bab sebelumnya, dapat diambil beberapa kesimpulan bahwa :

1. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh Perusahaan Krupuk Bawang SUS sudah maksimal namun hanya butuh penyempurnaan saja, sehingga dapat meningkatkan volume penjualan tersebut, hal ini dibuktikan bahwa Perusahaan Krupuk Bawang SUS bisa bersaing dengan perusahaan-perusahaan lain khususnya dibidang makanan ringan dalam perekonomian global, dimana tahap awal pemasaran produk dari Perusahaan Krupuk Bawang SUS bisa diterima oleh penikmat makanan, namun dalam produk tersebut harus disempurnakan dalam strategi pemasara dan modelnya, hal ini dibuktikan dalam cara pengemasan dan inovasi produknya masih sama dari dulu sampai sekarang, disamping itu walaupun perusahaan sudah melakukan strategi yang bagus, perusahaan juga harus selalu memperhatikan pengembangan produk baru yang lebih berinovatif yaitu dengan cara melihat pengembangan produk yang ada dipasar.
2. Strategi pemasaran yang baik dapat secara otomatis meningkatkan volume penjualan bagi Perusahaan Krupuk Bawang SUS hal ini terlihat dari data pada tabel, yaitu Perusahaan Krupuk Bawang SUS masih bisa mendapatkan omzet penjualan yang baik disetiap bulan, namun jika perusahaan ingin lebih mendapatkan volume penjualan yang lebih optimal maka Perusahaan Krupuk Bawang SUS harus memberikan perhatian di semua sektor, karena produk yang baik akan secara otomatis dapat meningkatkan volume penjualan yang optimal.

B. Keterbatasan Penelitian

Meskipun telah diupayakan semaksimal mungkin, namun ternyata penelitian ini masih banyak keterbatasan penelitian, meliputi :

1. Objek penelitian yang masih kecil, artinya luas penelitian yang masih kurang, sehingga kurang maksimal dalam menyimpulkan.
2. Responden pada penelitian ini hanya tertuju pada satu usaha yang dilakukan secara langsung oleh pemiliknya.
3. Kurangnya Variabel penelitian yang dimasukkan dalam model, sehingga memiliki kontribusi yang kurang luas.

C. Saran

Berdasarkan hasil penelitian diatas, adapun saran yang diberikan untuk penelitian selanjutnya meliputi :

- a. Agar tetap eksis Perusahaan Krupuk Bawang SUS harus tetap mempertahankan adanya strategi pemasaran yang dilakukan dan terus-menerus memberikan produk yang lebih bagus serta menjaga cita rasa khas sesuai dengan permintaan konsumen dalam perkembangan zaman.
- b. Supaya produknya selalu diterima oleh konsumen, maka perlu adanya kerjasama yang baik antara pihak perusahaan dengan instansi-instansi apapun yang akan mempercepat perkembangan perusahaan tersebut.
- c. Untuk memperoleh hasil studi yang lebih baik dan juga akurat untuk penelitian yang akan datang, perlu dilakukan uji tentang strategi pemasaran dalam peningkatan volume penjualan khususnya di semua sektor dari perusahaan tersebut.

D. Penutup

Demikian penelitian yang dapat penulis lakukan apabila ada kekurangan dan kekhilafan sebagai manusia, penulis menyadari akan kekurangan dan kesempurnaan skripsi ini. Oleh karena itu, kritik serta saran yang membangun sangat penulis harapkan.

Sebagai akhir kata, terbesit suatu harapan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca yang budiman pada umumnya, dan khususnya bagi penulis dimasa- masa yang akan datang. Amin..

