

B A B V

Kesimpulan dan Saran

5.1 Kesimpulan

Dari uraian pada bab IV dapatlah ditarik kesimpulan bahwa kegiatan promosi merupakan suatu aspek penting untuk meningkatkan jumlah penjualan dan pendapatan dari suatu perusahaan. Karena bagaimanapun baiknya produk suatu perusahaan maupun perusahaan itu sendiri akan menjadi suatu hal yang sia-sia jika tidak diperkenalkan atau tidak diketahui oleh masyarakat terutama konsumen, dan kegiatan promosilah yang memungkinkan agar hal itu dapat terwujud. Begitu juga dengan kegiatan pemasaran, karena produk dan promosi yang baik akan pincang tanpa kegiatan pemasaran yang baik yang merupakan sarana distribusi produk dari produsen kepada konsumen. Selain itu juga promosi dan pemasaran yang baik akan kaku jika produk yang dihasilkan tidak memenuhi kebutuhan konsumen dan pasaran.

Maka dari itu, kerjasama yang baik dari bagian-bagian terkait dalam suatu perusahaan sangat dibutuhkan untuk meningkatkan hasil penjualan dan pendapatan suatu perusahaan. Hal ini dapat dilihat dalam kerjasama antara Sub Direktorat Pengembangan Produk dalam mengembangkan produk, bagian Humas dalam melakukan kegiatan promosi, dan bagian pemasaran dalam melakukan strategi pemasaran yang baik di PT. LEN INDUSTRI (PERSERO). Sehingga hasil

penjualan dan pendapatan PT. LEN INDUSTRI (PERSERO) dapat meningkat dengan pesat dalam dua tahun terakhir.

5.2 Saran-saran

1. Untuk lebih meningkatkan penjualan dan pendapatan perusahaan, maka agar kerjasama yang harmonis ini dapat lebih ditingkatkan lagi.
2. Koreksi dan pembenahan kekurangan-kekurangan dalam kerjasama ini sangat menunjang untuk lebih meningkatkan keharmonisan.
3. Agar komunikasi antar Bagian/Divisi/Sub. Dit lebih ditingkatkan untuk lebih menjalin keakraban antar karyawan yang mengarah kepada terciptanya suasana kerja yang menyenangkan.