BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

UNIT PELAKSANA TEKNIS PERPUSTAKAAN UNIKOM

4.1 Kesimpulan

Situasi perekonomian yang tidak stabil akibat adanya krisis moneter telah membuat perusahaan untuk selalu melakukan aktifitasnya dengan lebih efektif dan efisien serta melakukan inovasi terbaru khususnya dalam bidang pemasaran produk.

Perusahaan telah membuat produk yang inovatif dan sesuai dengan selera konsumen sehingga dapat bersaing dengan produk perusahaan lainnya. Untuk mencapai visi perusahaan yaitu menjadi nomor satu dalam bisnis garmen serta misi perusahaan yaitu memproduksi barang yang berkualitas dan inovatif serta memberikan pelayanan yang terbaik serta konsisten terhadap kepuasan pelanggan, maka perusahaan selalu berusaha untuk mendapatkan informasi mengenai trend mode terkini, bahan-bahan berkualitas, dan metode-metode terbaik sehingga bisa melakukan peningkatan produktivitas perusahaan.

Perusahaan selalu berusaha untuk menciptakan suasana yang teratur dalam bekerja agar produktivitas tenaga kerja perusahaan semakin tinggi, selain itu perusahaan juga memperhatikan lingkungan sekitar pabrik dan berusaha untuk selalu perduli terhadap masyarakat sekitarnya

Strategi penjualan yang dilakukan perusahaan yaitu *order putus* (penjualan secara kredit) dan konsinyasi (penjualan yang dilakukan secara titip jual) adalah strategi yang sesuai untuk pemasaran perusahaan, karena meningkatkan volume penjualan, tidak mengeluarkan banyak biaya, dapat mempertahankan *buyer* serta dapat bersaing dengan kompetitor.

Untuk meningkatkan penjualan perusahaan melakukan promosi seperti mengadakan *fashion show*, undian berhadiah, harga promo produk baru, serta melalui sales-sales ditoko-toko yang menawarkan produk-produk secara langsung pada konsumen

4.2 Saran

1. Juga melakukan promosi melalui iklan di televisi karena lebih efektif untuk mencapai masyarakat yang lebih luas. Selain itu menjadi sponsor pada event-event tertentu seperti seminar, perlombaan dan lain-lain baik juga dilakukan sebab dapat *membangun citra perusahaan yang positif* di masyarakat.
2. Perusahaan *meningkatkan kerja sama dan koordinasi* dengan para sales, sehingga proses penjualan akan berjalan dengan baik dan dapat memenuhi order penjualan dengan tepat.
3. Melakukan *peningkatan sistem informasi* yang baik untuk mendukung sistem penjualan untuk meminimalisasi terjadinya kekeliruan seperti salah dalam mengirimkan barang pesanan.