

BAB V

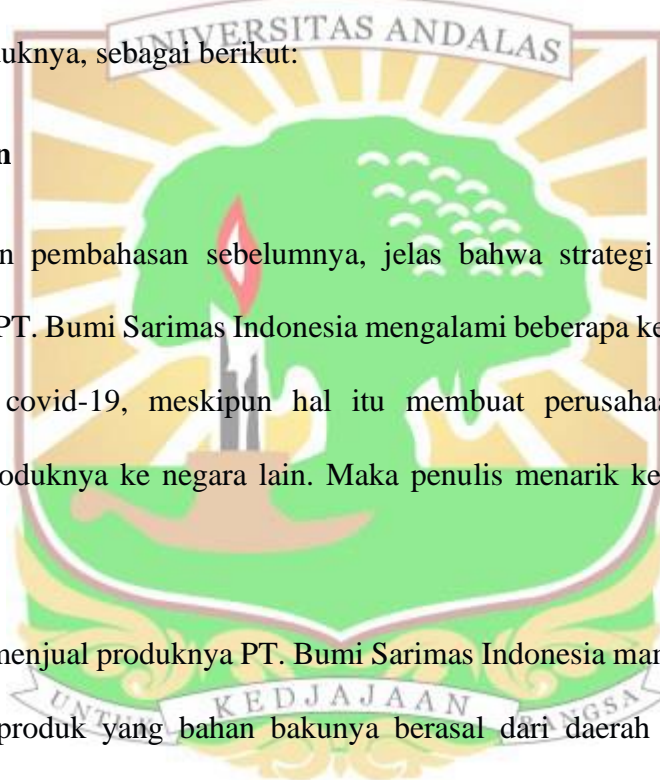
PENUTUP

Berdasarkan bagian terakhir ini, ditarik kesimpulan dari hasil penelitian yang dilakukan penulis di PT. Bumi Sarimas Indonesia di Padang-Pariaman. Berdasarkan kesimpulan tersebut akan diberikan beberapa saran atau masukan yang mungkin diperlukan dan berguna bagi perusahaan dalam meningkatkan dan mengembangkan pemasaran produknya, sebagai berikut:

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan sebelumnya, jelas bahwa strategi pemasaran yang dilakukan oleh PT. Bumi Sarimas Indonesia mengalami beberapa kendala terutama di tengah wabah covid-19, meskipun hal itu membuat perusahaan semakin luas memasarkan produknya ke negara lain. Maka penulis menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Dalam menjual produknya PT. Bumi Sarimas Indonesia mampu menyediakan produk-produk yang bahan bakunya berasal dari daerah terdekat, seperti: Pariaman, Pesisir Selatan, Jambi, dan sekitarnya. Mengingat Indonesia sendiri merupakan salah satu penghasil kelapa terbesar di dunia.
2. Perusahaan mampu menyediakan produk yang dibutuhkan pasar lokal dan internasional, dan perusahaan juga dapat menyediakan produk dengan kualitas terbaik. Dalam menjual produknya PT. Bumi Sarimas Indonesia memiliki



harga yang sangat kompetitif dengan perusahaan lain yang menjual produk yang sama.

3. Dalam pengiriman produknya PT. Bumi Sarimas Indonesia menggunakan transportasi laut dengan kapal rute linier, menggunakan kapal jalur linier sangat membantu pengiriman produk agar sampai tepat waktu.
4. Sistem penjualan yang dilakukan oleh PT. Bumi Sarimas Indonesia selalu berusaha memberikan yang terbaik untuk kepuasan pelanggan sehingga dapat memberikan pengaruh yang besar terhadap penjualan perusahaan. Metode penjualan yang dilakukan perusahaan adalah tunai dan kredit.

5.2 Saran

Berdasarkan pembahasan pada bab-bab sebelumnya, penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. Disarankan PT. Bumi Sarimas Indonesia lebih baik lagi dalam menggunakan aplikasi komunikasi dengan pembeli, perusahaan tidak hanya berbasis satu aplikasi tetapi juga dapat menggunakan aplikasi lain.
2. Disarankan agar perusahaan tidak hanya fokus kepada ekspor tetapi juga kepada pemasaran lokal, serta perusahaan harus memperhatikan *brand loyalty*..
3. Disarankan agar perusahaan dapat meningkatkan disiplin dan standar kerja bagi setiap karyawan.

