

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang penulis buat untuk mengetahui bagaimana strategi penjualan produk unggulan PT. Mutiara Utama Persada dalam meningkatkan volume penjualan, dari hasil pembahasannya dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. PT. Mutiara Utama Persada memiliki produk unggulan yaitu perlengkapan ABRI, yang mana produk unggulan merupakan gambaran kemampuan perusahaan dalam menghasilkan produk, memberikan manfaat dan mendatangkan pendapatan bagi perusahaan untuk meningkatkan produktivitas penjualan suatu perusahaan. Sebuah produk dikatakan unggul jika memiliki daya saing sehingga mampu untuk menangkal produk pesaing di pasar domestic atau menembus pasar ekspor. Maka dari itu pada tahun 2024 perlengkapan ABRI terjual sebanyak 6000 unit dengan kualitas yang terbaik. Penjualan perlengkapan ABRI itu sendiri dapat menjadi penunjang kenaikan volume penjualan pada PT. Mutiara Utama Persada.
2. PT. Mutiara Utama Persada menunjukkan jumlah keseluruhan pendapatan yang terjadi sepanjang tahun 2024 yang dapat dilihat pada tabel penjualan perlengkapan ABRI. Tabel data penjualan di atas menunjukkan jumlah keseluruhan pendapatan yang terjadi sepanjang tahun 2024. Dimana jumlah unit yang terjual sebanyak 6.000 unit dan pendapatan yang diterima sebesar Rp4.800.000.000. Namun bisa dilihat di tabel di atas jumlah unit yang selalu stabil setiap penjualan perlengkapan ABRI per unitnya. Oleh karena itu PT Mutiara Utama Persada merancang beberapa strategi pemasaran yang berguna untuk meningkatkan jumlah penjualan produk agar stabil seperti biasanya.
3. PT. Mutiara Utama Persada merancang beberapa strategi diantaranya strategi harga, dimana PT. Mutiara Utama Persada memberikan produk yang terbaik, promosi di media sosial, tempat yang strategis dan penawaran harga yang jauh lebih murah dan harga yang standar dari toko lainnya. Pada tabel yang telah dijelaskan di pembahasan, maka dapat disimpulkan bahwa penjualan sangat banyak diminati pembeli, yang mana memiliki harga yang murah dengan produk yang berkualitas.

5.2 Saran

Sehubungan dengan pembahasan di atas dan kesimpulan yang telah dikemukakan, maka penulis memberikan saran untuk PT. Mutiara Utama Persada, yaitu sebagai berikut:

1. Untuk institusi/perusahaan (PT. Mutiara Utama Persada)

Berdasarkan hasil kegiatan magang serta pengamatan yang dilakukan penulis di PT. Mutiara Utama Persada, penulis menyarankan agar ditambahkan strategi pemasaran lainnya seperti promosi, dengan menjalankan beberapa promosi, perusahaan juga dapat meningkatkan penjualan dan bisa terus bersaing dengan perusahaan lainnya. Misalnya, PT. Mutiara Utama Persada menggunakan promosi seperti di media sosial seperti di instagram, shoppe, tiktok dan lain-lain. Maka cakupan masyarakat yang mengetahui perusahaan juga lebih luas yang bertujuan untuk meningkatkan penjualan produk yang di tawarkan dengan kualitas yang baik.

2. Untuk penelitian selanjutnya

Penulis menyarankan supaya sebaiknya untuk meningkatkan dan optimal dalam mengamati berbagai perlengkapan dalam kegiatan penjualan pada PT. Mutiara Utama Persada agar mampu dalam menyampaikan informasi dan memberikan laporan yang baik supaya lebih bermanfaat bagi pihak berikutnya.

