

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti maka dapat diambil simpulan sebagai berikut :

1. Hasil penelitian menunjukkan bahwa yang mempengaruhi volume penjualan PT. Barata Indonesia adalah dengan menggunakan strategi pemasaran dan penerapan bauran pemasaran yang tepat dengan cara mengikuti tender dan lelang, sehingga akan berpengaruh terhadap jumlah permintaan pelanggan/*owereness*.
2. Dalam membuat produk PT. Barata Indonesia selalu memperhatikan kualitas, bahan baku, dan berat. Sedangkan dalam memasarkan suatu produk PT. Barata Indonesia bersaing dengan harga yang kompetitif.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan hasil analisa yang diperoleh maka dapat disampaikan saran-saran sebagai berikut :

1. Semakin meningkatnya persaingan dalam dunia usaha dan telah hadir perusahaan yang bergerak dalam bidang yang sama hendaknya perusahaan lebih baik lagi dalam melakukan strategi pemasaran dalam memasarkan suatu produk agar volume penjualan lebih meningkat.
2. Dalam memasarkan suatu produk PT. Barata Indonesia hendaknya lebih memberikan pelayanan yang baik kepada calon pelanggan dan mampu

bersaing dengan harga yang kompetitif dengan kualitas yang baik pula dari segi bahan baku.