

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan teknik analisis data yang peneliti lakukan mengenai diskon khusus dan packaging terhadap penjualan pada CV. Keripik Karuhun Berkah Sukabumi, maka peneliti dapat mengambil simpulan sebagai berikut:

1. Diskon Khusus pada CV. Keripik Karuhun Berkah Sukabumi yang diterapkan oleh perusahaan belum cukup baik, dapat diartikan bahwa sebagian konsumen merasa kurang puas atas diskon yang diberikan oleh perusahaan kepada konsumen. Sehingga tidak ada ketertarikan yang mendorong konsumen untuk melakukan pembelian dan penurunan penjualan bagi perusahaan.
2. Packaging yang diterapkan oleh CV. Keripik Karuhun Berkah Sukabumi masih belum cukup baik, artinya ada kecenderungan bahwa konsumen tidak terkesan dengan pengemasan yang diterapkan perusahaan. Sehingga tidak ada ketertarikan yang mendorong konsumen untuk melakukan pembelian dan sebagian konsumen tidak tertarik dengan kemasan plastik mudah pecah karena kurang praktis dan kuat sehingga menyulitkan konsumen dalam penggunaannya.

3. Penjualan pada CV. Keripik Karuhun Berkah Sukabumi belum cukup baik, artinya konsumen ada kecenderungan beralih kepada produk lain dan tidak melakukan pembelian terhadap produk yang sama karena tidak sesuai dengan harapannya yang akan menurunkan permintaan konsumen di masa depan. Terbukti dengan adanya penurunan jumlah konsumen yang melakukan pembelian walaupun tidak terlalu drastis.
4. Diskon Khusus dan Packaging Terhadap Penjualan pada CV. Keripik Karuhun Berkah Sukabumi memiliki pengaruh positif dan signifikan, hal tersebut dapat disimpulkan setelah pengujian hipotesis dan hal-hal lain yang mempengaruhi penjualan pada CV. Keripik Karuhun Berkah Sukabumi yang dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

## **5.2 Saran**

1. Perusahaan harus lebih meningkatkan serta mengutamakan yang namanya diskon khusus bagi konsumen yang melakukan pembelian terhadap produk yang ditawarkan oleh perusahaan, dimana diskon khusus merupakan hal yang paling penting dalam perusahaan karena untuk kemajuan perusahaan juga agar konsumen yang melakukan pembelian kepada perusahaan supaya tidak beralih keproduk lain.
2. Perusahaan harus lebih meningkatkan serta mengembangkan kemasan yang lebih kreatif demi terciptanya ketertarikan konsumen, dimana kemasan merupakan hal yang paling menjadi sorotan utama bagi konsumen, Karena

dengan kemasan produk yang lebih menarik serta praktis akan meningkatkan jumlah penjualan.

3. CV. Keripik Karuhun Berkah Sukabumi harus lebih memperhatikan strategi-strategi pemasaran agar konsumen banyak melakukan proses pembelian, konsumen yang merasa puas dan produk yang ditawarkan memiliki kesesuaian dengan yang diharapkannya, mampu meningkatkan permintaan produk yang sama pada masa yang akan datang sehingga akan terjadinya peningkatan penjualan bagi perusahaan.
4. CV. Keripik Karuhun Berkah Sukabumi harus lebih memperhatikan penekanan slogan merek agar timbul rasa suka konsumen serta memiliki respon yang positif dan melakukan pembelian dengan merek yang sama secara berulang. Oleh karena itu, CV. Keripik Karuhun Berkah Sukabumi hendaknya melakukan pendekatan kepada konsumen mengenai penekanan slogan merek yang lebih efektif.