

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Dari hasil pembahasan yang telah dilakukan maka didapatkan kesimpulan sebagai berikut :

1. Pada penggunaan metode *value chain* terdapat hasil peningkatan penjualan dari bulan Juli – Desember 2019.
2. Pada aspek *value chain* dengan menggunakan 5W1H didapatkan permasalahan pada proses bisnis PD. Sejahtera Mandiri, lalu dari permasalahan yang didapatkan dilakukan *improvement* dengan menggunakan BPI. Sebagai salah satu contoh permasalahan yang didapatkan yaitu pada terbatasnya sewa tempat di Dept. Store Ramayana Bekasi. Karena omset penjualan Larusso cukup bagus maka berhasil melakukan penambahan konter dan SPG
3. Pada hasil penjualan dengan kompetitor sebelum dilakukan *improvement* terdapat hasil penjualan barang Larusso pada bulan Desember 2019 sebesar Rp. 70.011.290 dan Platini Rp. 91.360.400. selanjutnya dari hasil penjualan barang Larusso setelah dilakukan *improvement* pada bulan Februari 2020 sebesar Rp. 43.665.040 dan Platini Rp. 36.147.450. dan pada bulan may 2020 penjualan Larusso kembali menurun di bandingkan penjualan dengan *brand* kompetitor yaitu dengan selisih Rp. Rp. -11.794.552
4. Dari hasil penjualan Larusso sebelum dan sesudah dilakukan penambahan konter dan SPG dengan Uji Beda Paired-Sampel t-test memperlihatkan bahwa omset penjualan tidak memiliki perbedaan yang signifikan.

#### **5.2 Saran**

Adapun saran dari penulis untuk peningkatan penjualan PD. Sejahtera Mandiri :

1. Perlu dilakukannya pengawasan untuk melihat permasalahan yang sering terjadi dikemudian hari serta melakukan penambahan barang sesuai dengan

laporan penjualan yang diterima, supaya kedepannya PD. Sejahtera Mandiri selalu dapat meningkatkan omset penjualan dan mampu bersaing dengan para kompetitor.

