

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1 Kesimpulan

Kegiatan yang dilakukan oleh Penulis selama proyek berjalan di CV. Herry Brother's dapat memecahkan permasalahan yang ada di perusahaan. Proyek ini dilaksanakan pada divisi pemasaran selama tujuh bulan, yaitu pada Bulan Januari 2023 hingga Bulan Juni 2023. Proyek yang dilaksanakan di CV. Herry Brother's ini menjadi solusi terhadap permasalahan yang ditemukan. Dalam tahap identifikasi permasalahan di CV. Herry Brother's, teridentifikasi bahwa terdapat produk *slow moving* sebesar 20.07% dari seluruh persediaan CV. Herry Brother's, kapasitas penyimpanan gudang penuh, dan terhambatnya *cashflow* perusahaan. Akar dari permasalahan tersebut adalah banyak produk *slow moving* yang belum terjual.

Proyek yang berjalan di CV. Herry Brother's adalah penjualan kembali produk *slow moving* CV. Herry Brother's. Penulis telah berhasil menjual 31 produk tersebut dengan total harga jual sebesar Rp. 113.674.500. Sehingga CV. Herry Brother's berhasil menjual total persediaan produk *slow moving* sebesar Rp. 95.492.673 (32.58%) dengan *profit* sebesar Rp. 18.181.827 (19.4%) dari total produk *slow moving* yang dimiliki oleh CV. Herry Brother's sebesar Rp. 293.133.036. Persentase produk *slow moving* berhasil diturunkan dari 20.07% menjadi 13.53%. Semua KPI yang telah ditentukan dapat berjalan dengan baik sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan.

## 5.2 Keterbatasan Pelaksanaan Proyek

Saat proyek terlaksana, terdapat beberapa hal yang menjadi kendala dalam kelancaran pelaksanaan proyek di CV. Herry Brother's seperti berikut ini.

1. Staf tetap CV. Herry Brother's kurang memahami *digital marketing*. Untuk mengatasi hal ini, Penulis berinisiatif untuk menjadi staf sementara dalam pelaksanaan *digital marketing* guna menjual kembali produk-produk *slow moving*.
2. Data persediaan ada, namun kurang dikelola dengan baik dan belum dilakukan pembaharuan. Sehingga untuk menghasilkan proyek ini, data perlu lebih *real*. Untuk itu Penulis berinisiatif melakukan pendataan ulang terhadap persediaan.
3. Terdapat beberapa produk *slow moving* yang fungsi dan penggunaannya kurang dipahami oleh staf tetap. Hal ini menyebabkan kurangnya informasi yang diperlukan untuk menjual produk-produk *slow moving* tersebut. Oleh karena itu, Penulis berinisiatif untuk mencari tahu akan fungsi dan penggunaan dari beberapa produk *slow moving* tersebut.
4. Terdapat kekurangan data pada masing-masing fisik produk *slow moving* seperti tanggal pembelian produk pada label produknya. Hal ini menyebabkan sulitnya membedakan antara produk *slow moving* dan *fast moving*. Untuk mengatasi hal ini, Penulis berinisiatif melakukan pendataan ulang untuk mengetahui tanggal pembelian masing-masing produk.

### 5.3 Saran

Terkait dengan permasalahan produk *slow moving* yang ada di CV. Herry Brother's, CV. Herry Brother's diharapkan untuk merancang dan menjalankan strategi harga dengan diskon dan memasarkan produk *slow moving* melalui *digital marketing* dan *offline marketing* yang telah di buat oleh Penulis, sehingga pada nantinya CV. Herry Brother's dapat mengendalikan tingkat persediaan *slow moving* menjadi serendah mungkin untuk kedepannya. Selain itu strategi harga dengan diskon dan memasarkan produk *slow moving* melalui *digital marketing* dan *offline marketing* yang telah di buat oleh Penulis, dapat menjadi dasar bagi perusahaan untuk upaya pemasaran produk yang lebih terstruktur dan terorganisir.