

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian pada bab-bab sebelumnya dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. *Voucher* belanja merupakan suatu strategi promosi (*sales promotion*) yang dibuat BC SMKN 2 Kediri dalam mempertahankan keberadaannya. Program ini dibuat sejak tahun 2016 dari hasil rapat mereka tahun 2015. Latar belakang dibentuknya *voucher* ini adalah mengingat bahwa pendapatan tahun 2015 mengalami penurunan, karena beberapa faktor, yang pertama tingkat minat jual peserta praktik menurun. Kedua, usaha ritel disekitar mulai bermunculan. Dari dua faktor tersebut berdampak pada pendapatan perusahaan, yang berujung pada beban penghapusan piutang perusahaan semakin bertambah, sehingga berakibat laba mereka mengalami penurunan. Kawatiran dengan ini, dan akibatnya berdampak langsung pada kehidupan BC SMKN 2 Kediri mereka membuat strategi baru berupa *voucher* belanja. Selama tiga tahun berjalan bisnis memberikan manfaat pada pengelola maupun penerima *voucher*. Penerima *voucher* tersebut adalah guru PNS SMKN 2 Kediri. Dimana nanti gaji honorarium mereka diambil sebesar Rp 50.000,00, yang mana dapat ditukar per tanggal 20 sampai 10 hari bulan berikutnya.

2. Dengan dibentuknya *voucher* belanja sebagai bentuk promosi BC SMK Negeri 2 Kediri mampu mempertahankan eksistensi bisnis mereka, yang bisa dilihat dari beberapa indikator (a) Jumlah pembeli, melihat bahwa *voucher* ini merupakan *voucher* tertutup yang mengikat konsumennya agar dapat berbelanja disana, maka jumlah pembeli BC setidaknya bertambah sebesar 91 orang guru PNS. (b) Ragam barang, bertambahnya jumlah pembeli menjadikan ragam barang yang di cari semakin bertambah. Hal ini bisa dilihat dari bertambahnya macam barang seperti kosmetik dan jumlah jenis barang pada setiap tahunnya. (c) Jumlah pendapatan, adanya *voucher* memberikan kontribusi dalam pendapatan *Business Center*, yang mana terjadi peningkatan pendapatan selama tiga tahun terakhir. Selain itu tingkat profitabilitas BC SMKN 2 Kediri juga mengalami kenaikan, artinya perusahaan mampu menanggung beban usaha lebih kecil daripada tahun sebelumnya. (d) Harga barang, dengan profitabilitas yang baik BC dapat mengontrol harga supaya siswa praktik ekstern dapat menjual sesuai dengan harga pasar. Dalam hal ini bisa disimpulkan bahwa *voucher* belanja sebagai strategi promosi penjualan berperan dalam mempertahankan eksistensi *Business center* SMKN 2 Kediri.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan penelitian, maka saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut :

1. Bagi *Business Center*

Melihat manfaat yang diberikan dari *voucher* belanja baik pengguna maupun pihak *Business Center*, alangkah baiknya program ini dikembangkan lagi, misalnya *voucher* tidak hanya diperuntukkan para guru PNS melainkan para guru SMKN 2 Kediri lainnya atau bahkan masyarakat sekalipun. Namun, dengan catatan perbaikan sistem *voucher* itu sendiri. Seperti pencetakan *voucher* berupa kertas yang biasanya dilakukan setiap bulan, bisa dilakukan dalam bentuk *e-voucher*, sehingga dapat mengefisiensi biaya dan proses pencatatan.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil penelitian ini dapat menjadi gambaran peranan *voucher* belanja, sebagai bentuk promosi penjualan dalam mempertahankan eksistensi bisnis. Serta mengingat besar peluang untuk melakukan sebuah penelitian di BC SMKN 2 Kediri, baik dari segi strategi pemasaran maupun dari segi pemberdayaan siswa, maka untuk peneliti selanjutnya masih sangat mungkin melakukan penelitian di tempat tersebut dengan rumusan masalah yang lain.