

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis dan hasil pembahasan mengenai strategi pemasaran terhadap hasil penjualan PT. Berkah Pikiran Rakyat maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. PT. Berkah Pikiran Rakyat bergerak dibidang penjualan harian umum (koran) yang terbit 6 hari dalam seminggu.
2. Pelaksanaan strategi pemasaran yang dilakukan oleh PT. Berkah Pikiran Rakyat berdasarkan segmentasi, positioning, dan targeting.
3. Didalam melaksanakan strategi pemasarannya PT. Berkah Pikiran Rakyat hanya memasarkan produk Harian Umum Mitra Dialog.
4. Berdasarkan analisa korelasi dengan hasil 0,91 yang berarti mendekati 1, ini berarti strategi pemasaran yang diterapkan perusahaan mempunyai hubungan yang kuat positif terhadap hasil penjualan perusahaan dan strategi pemasaran yang diterapkan oleh PT. Berkah Pikiran Rakyat memberikan kontribusi yang sangat besar terhadap hasil penjualan, yaitu sebesar 83% sedangkan sisanya sebesar 17% adalah merupakan dari faktor-faktor lain.

B. Saran-saran

Berdasarkan kesimpulan-kesimpulan tersebut diatas, maka penulis mencoba memberikan beberapa saran kepada perusahaan dengan harapan dapat menjadi bahan pertimbangan dan berguna bagi perkembangan usaha PT. Berkah Pikiran Rakyat di masa yang akan datang.

1. PT. Berkah Pikiran Rakyat sebaiknya mengutamakan kualitas/mutu kertas korannya, karena kualitas/mutu kertas koran mencerminkan produknya, semakin bagus kualitas koran, semakin tertarik konsumen untuk membeli.
2. Dalam mendistribusikan produk ke daerah-daerah, agar jangan sampai terlambat, karena apabila produk koran yang ingin dijual terlambat, maka informasi akan tertinggal yang mengakibatkan konsumen enggan untuk membelinya.
3. Perusahaan sebaiknya lebih memperluas segmentasi di daerah-daerah yang masyarakatnya hampir sama seperti Cirebon, sehingga PT. Berkah Pikiran Rakyat, akan dapat meningkatkan keuntungan yang lebih tinggi.
4. Sebaiknya perusahaan mempertahankan strategi pemasaran yang diterapkan karena bisa dibilang bagus bagi hasil penjualan, yaitu sebesar 0,91 atau mendekati 1 yang berarti strategi pemasaran

mempunyai hubungan yang kuat positif terhadap hasil penjualan
PT.Berkah Pikiran Rakyat.

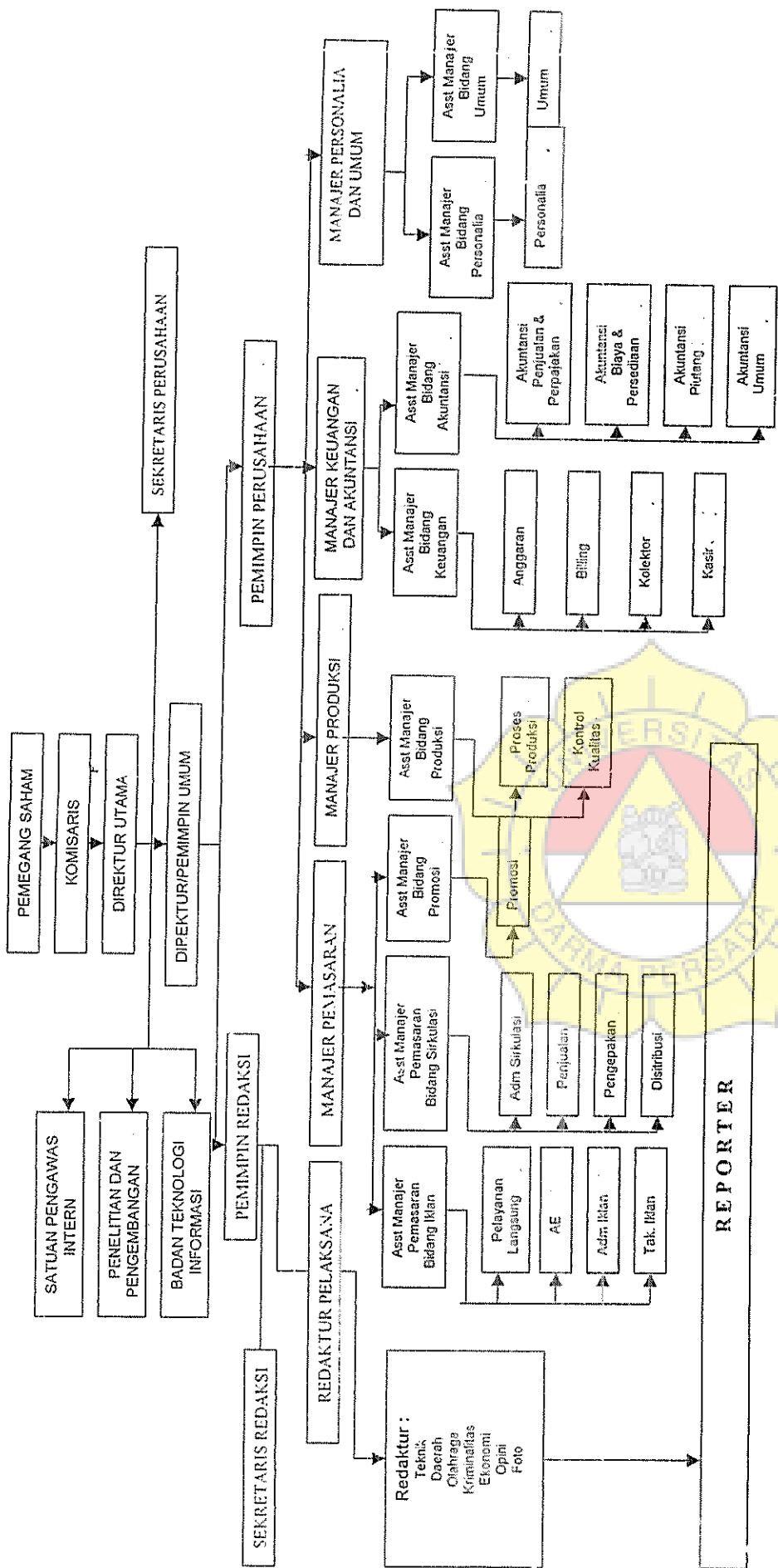


DAFTAR PUSTAKA

- Alex S. Nitisemito, Marketing, Penerbit Ghalia Indonesia, cetakan kedua, Jakarta 1994
- Alma Buchari, Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa, Alfabeta, Bandung, 1992
- Basu Swastha, Azas-azas Marketing, Liberty, Yogyakarta, 2000
- Cooper Donald, Metode Penelitian Bisnis, Penerjemah Ellen Gunawan, Erlangga, Cetakan 4, Jakarta, 2000
- Kotler Philip, Manajemen Pemasaran. Analisis, Perencanaan, Implementasi Dan Pengendalian Jilid 2, Salemba Empat, Jakarta 1995.
- Kotler Philip, Manajemen Pemasaran, Edisi 2, Terjemahan Herujati Purwoko, Penerbit Erlangga, Jakarta, 1993
- Sofyan Assauri, Manajemen Pemasaran. Dasar, Konsep Dan Strategi Jakarta, Rajawali Pers, 1995
- Sonny Koeswara, Pemasaran Industri, Penerbit Djambatan, Jakarta, 1995
- Suyadi Sentono Prawiro, Manajemen Pemasaran, Bumi Aksara, Edisi II, Jakarta, 2000
- Winardi, Aspek Bauran Pemasaran, Mandar Maju, Bandung, 1996

LAMPIRAN





Sumber : PT. Berkah Pikiran Rakyat, 2002

Cirebon, 22 Januari 2004

Nomor : 06 / WPP-HUMD / 1 / 2004
Lampiran : -
Perihal : Izin Riset

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi
u.b. Kajar Manajemen
Bapak Sukardi, SE
Di
Tempat

Dengan hormat,

Membalas surat Bapak nomor 001/RISET/FE-UNSADA/1/2004, tanggal 14 Januari 2004, perihal Permohonan Riset, dengan ini kami beritahukan bahwa pada prinsipnya kami tidak berkeberatan dan mengizinkan mahasiswa Bapak, sbb :

Nama : Moh. Rendra Manfalutfi
NIM : 99430011
Program Studi : Manajemen
Tema Skripsi : Analisis Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Media Cetak Mitra Dialog pada PT Berkah Pikiran Rakyat.

untuk melaksanakan riset / mengumpulkan data sepanjang tidak menyentuh data keuangan yang merupakan rahasia perusahaan.

Atas perhatiannya, kami ucapkan terimakasih.

HU MITRA DIALOG


MITRA
Dialog
P I M P I N A N

UNTUNG M RIZAL
Pemimpin Perusahaan

Tembusan :
1. Arsip.

LEMBAR KEGIATAN PENYUSUNAN SKIRPSI

NAMA MAHASISWA : Moh. Rendra Manfalutfi
 NIM : 99430011
 DOSEN PEMBIMBING : Drs. Soetoso, MM

KONSULTASI KE	TANGGAL KONSULTASI	MATERI YANG DIBAHAS	PARAF PEMBIMBING
I	10-11-2023	Koordinasi persiapan Bab I, II, III	[Signature]
II	25-11-2023	Bab I masuk untuk dievaluasi dan Bab II dipersiapkan	[Signature]
III	30-1-2024	Bab III, IV selesai dievaluasi dan diperbaiki	[Signature]
IV	28-3-2024	Bab III, IV, V masuk untuk dievaluasi	[Signature]
V	15-4-2024	Bab III, IV, V dikoreksi dan selesai dan diperbaiki	[Signature]
VI	10-5-2024	Bab I s/d V selesai dievaluasi dengan perbaikan Bab II	[Signature]

Tanggal mulai bimbingan : 5 November 2023
 Tanggal selesai bimbingan : 10 MEI 2024

CATATAN :
 Tanggal mulai bimbingan dicantumkan sejak dikeluarkanya surat ini.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Moh. Rendra Manfalutfi

Tempat dan Tanggal Lahir : Cirebon, 6 Juni 1981

Kewarganegaraan : Indonesia

Jenis Kelamin : Laki-laki

Status Perkawinan : Belum Kawin

Agama : Islam

Alamat Jakarta : Jl. H. Gemon No.22A RT.03/RW.01
Pondok Kelapa, Jakarta Timur 13450

Alamat Cirebon : Jl. Gunung Agung D.1/02
RT.01/RW.07, kel. Larangan Kec. Harjamukti
Kota Cirebon, Jawa Barat 45141

PENDIDIKAN FORMAL

TK Seroja, Cirebon, 1986-1987

SDN Pamitran I, Cirebon, 1987-1993

SMP Muhammadiyah I, Cirebon, 1993-1996

SMU Muhammadiyah I, Cirebon, 1996-1999

Universitas Darma Persada, Fakultas Ekonomi

Jurusan Manajemen, Jakarta, 1999-2004