

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Setelah pembahasan dan uraian pada bab-bab sebelumnya, maka pada bab ini penulis menyajikan kesimpulan, dan memberikan saran-saran yang mungkin bermanfaat bagi perusahaan PO Daksa Motor dalam usahanya untuk lebih meningkatkan Volume penjualan.

Adapun kesimpulan serta saran-saran yang akan penulis sajikan adalah sebagai berikut :

1. Permasalahan pada PO Daksa Motor adalah seberapa besar pengaruh promosi terhadap peningkatan pendapatan penjualan mobil karena belum adanya study mengenai masalah tersebut.
2. Pencapaian volume pendapatan penjualan itu dilakukan dengan membentuk suatu keterkaitan antara orang-orang yang ada didalamnya dengan mempergunakan suatu alat bauran promosi (promotion mix).

Bauran promosi yang telah dilakukan oleh PO Daksa Motor dengan melalui :

- a. Iklan yang dilakukan memasukan media masa misalnya di Harian Pos Kota, harian koran Kompas.
- b. Papan reklame yang dituliskan didepan shoow room PO Daksa Motor agar konsumen (pembeli) mengetahui

adanya perusahaan ini.

c. Personal selling (penjualan pribadi) yang dilakukan di show room apabila ada konsumen (pembeli) yang datang, dan bagian pemasaran pun bisa memasarkan kepada konsumen (pembeli) secara langsung ataupun dapat pula penjualan tatap muka ini dilakukan dengan para makelar mobil (broker).

d. Sales Promotion (promosi penjualan) dilakukan dengan memberikan service yang dilakukan oleh perusahaan kepada konsumen (pembeli) dengan memberikan service waktu terjadi transaksi jual beli mobil, memberikan service perbaikan selama 1 bulan perbaikan, melakukan pengurusan perpanjangan STNK (Surat Tanda Kendaraan Bermotor) terutama yang bertransaksi di show room.

3. Dalam usaha untuk mencapai tujuan perusahaan dalam meningkatkan pendapatan dari penjualan mobil, perusahaan cukup memenuhi target didalam pencapaian volume penjualan yang mana setiap tahunnya mengalami perkembangan peningkatan pendapatan dan mengatasi kemudahan dengan rata-rata 5,01% setiap tahunnya dari pendapatan penjualan tahun sebelumnya.

4. Untuk mengetahui pengaruh promosi dalam meningkatkan pendapatan penjualan digunakan analisa regresi sederhana.

5. Kegiatan yang dilakukan oleh PO Daksa Motor dalam meningkatkan pendapatan penjualan melalui promosi dapat dilakukan secara efektif dan efisien.

B. Saran-saran

Dari kesimpulan yang telah diuraikan maka penulis berusaha untuk memberikan saran-saran yang mungkin dapat bermanfaat bagi perusahaan untuk lebih meningkatkan volume penjualan yang nantinya akan meningkatkan pendapatan atau keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan yaitu :

1. Untuk lebih meningkatkan pendapatan dari penjualan mobil ataupun mempertahankan kondisi pendapatan penjualan yang telah dicapai oleh PO Daksa Motor dapat dilakukan dengan menerapkan ilmu pemasaran dengan lebih menekankan pada bauran pemasaran (marketing Mix), dari bauran pemasaran jika dihubungkan dengan usaha yang dilakukan oleh perusahaan dengan jalan :
 - a. Produk, dilakukan dengan tetap mempertahankan cara yang oleh perusahaan dengan meningkatkan kebersihan mobil baik luar maupun dalam, memoles cat mobil agar tampak lebih mengkilat, kondisi mesin mobil dalam keadaan baik.
 - b. Price (harga) dilakukan dengan menyesuaikan harga yang ada dipasaran (sama dengan pesaing), dan diusa-

hakan didalam mendapatkan mobil harga dibawah harga pasaran sehingga kalau dijual kembali akan lebih menguntungkan.

c. Place (lokasi) karena sasaran konsumen lebih mengarah kelas menengah ke atas maka lokasi yang ditempati cukup strategis karena didaerah sekitarnya jarang berdiri show room mobil maka didalam penyalurannya bisa ditambah dengan pemanfaatan tenaga pemasaran yang lebih mengerti masalah mobil, trend mobil yang diminati konsumen (pembeli) disamping itu adanya hubungan para penghubung antara produsen dengan konsumen yaitu makelar (broker) karena selain konsumen datang ke show room maka penghubung (makelar) bisa melakukan sebagai penghubung transaksi jual beli.

d. Promotion (promosi) didalam pelaksanaan promosi yang telah dilakukan dapat pula dilakukan penambahan dengan pemberian stiker setelah terjadi transaksi jual beli yang bisa ditempelkan dikaca mobil, pemberian hadiah berupa tutup ban mobil, pemberian payung sebagai kelengkapan didalam mobil dan pemberian kalender yang semua itu tertera nama perusahaan yang tidak langsung juga melakukan kegiatan promosi disamping kegiatan promosi yang telah dilakukan oleh perusahaan PO Daksa Motor.

2. Selain usaha mengelola show room mobil maka bisa juga didirikan suatu usaha lain yang bisa menunjang kegiatan jual beli mobil dan yang nantinya juga memberikan manfaat dengan adanya penambahan informasi-informasi dari kegiatan usaha itu misalnya mendirikan bengkel mobil, bengkel perbaikan AC mobil karena dari situlah maka informasi ataupun juga promosi secara tidak langsung telah dilakukan.



DAFTAR PUSTAKA

1. Anto Dajan, Pengantar Metode Statistik Jilid I, Jakarta, LP3ES, 1978.
2. Basu Swastha, DH, Manajemen Pemasaran, Penerbit Liberty, Yogyakarta, 1987.
3. Philip Kotler, Manajemen Pemasaran, Analisis, Perencanaan dan Pengendalian, Jilid I, Penerbit Erlangga, Jakarta, 1987.
4. Philip Kotler Paul N. Bloom, Teknik dan Strategi Memasarkan Jasa Profesional, Northwestern University, Intermedia 1987.
5. Soehadi Sigit, Marketing Praktis, Cetakan ke tujuh, Amurrita, Yogyakarta, 1982.
6. Sofyan Assauri, Manajemen Pemasaran, Dasar Konsep dan Strategi, Rajawali, Jakarta 1990.
7. Sudjana MA, Teknik Analisis Regresi dan Korelasi, bagi para Peneliti, Bandung, Tarsito.
8. Sutrisno Hadi, Metode Research, Jilid 3 Cetakan 4.
9. Sutrisno Hadi, Statistik, Jilid III, Cetakan ke satu, Penerbit Yayasan Penerbit Fakultas Psikologi UGM, Yogyakarta, 1982.
10. T. Hani Handoko, Dasar-dasar Manajemen Produksi dan Operasi, Edisi I, BPFE, Yogyakarta, 1984.

TABEL F ($\alpha = 5\%$)

DERAJAT KEBEBASAN UNTUK PEMBILANG

	1	(2)	3	4	5	6	7	8	9	10	12	15	20	24	30	40	60	120	∞
1	161	200	216	225	230	234	237	239	241	242	244	246	248	249	250	251	252	253	254
2	18.5	19.0	19.2	19.2	19.3	19.3	19.4	19.4	19.4	19.4	19.4	19.4	19.4	19.5	19.5	19.5	19.5	19.5	19.5
3	10.1	9.55	9.28	9.12	9.01	8.94	8.89	8.85	8.81	8.79	8.74	8.70	8.66	8.64	8.62	8.59	8.57	8.55	8.53
4	7.71	6.94	6.59	6.39	6.26	6.16	6.09	6.04	6.00	5.95	5.91	5.86	5.80	5.77	5.75	5.72	5.69	5.67	5.63
5	6.61	5.79	5.41	5.19	5.05	4.95	4.88	4.82	4.77	4.74	4.68	4.62	4.56	4.53	4.50	4.46	4.43	4.41	4.37
6	5.99	5.14	4.76	4.53	4.39	4.28	4.21	4.15	4.10	4.06	4.00	3.94	3.87	3.84	3.81	3.77	3.74	3.70	3.67
7	5.59	4.74	4.35	4.12	3.97	3.87	3.79	3.73	3.68	3.64	3.57	3.51	3.44	3.41	3.38	3.34	3.30	3.27	3.23
8	5.32	4.46	4.07	3.84	3.69	3.58	3.50	3.44	3.39	3.35	3.28	3.22	3.15	3.12	3.08	3.04	3.01	2.97	2.93
9	5.12	4.26	3.86	3.63	3.48	3.37	3.29	3.23	3.18	3.14	3.07	3.01	2.94	2.90	2.86	2.83	2.79	2.75	2.71
10	4.96	4.10	3.71	3.48	3.33	3.22	3.14	3.07	3.02	2.98	2.91	2.85	2.77	2.74	2.70	2.66	2.62	2.58	2.54
11	4.84	3.98	3.59	3.36	3.20	3.09	3.01	2.95	2.90	2.85	2.79	2.72	2.65	2.61	2.57	2.53	2.49	2.45	2.40
12	4.75	3.89	3.49	3.26	3.11	3.00	2.91	2.85	2.80	2.75	2.69	2.62	2.54	2.51	2.47	2.43	2.38	2.34	2.30
13	4.67	3.81	3.41	3.18	3.03	2.92	2.83	2.77	2.71	2.67	2.60	2.53	2.46	2.42	2.38	2.34	2.30	2.25	2.21
14	4.60	3.74	3.34	3.11	2.95	2.85	2.76	2.70	2.65	2.60	2.53	2.46	2.39	2.35	2.31	2.27	2.22	2.18	2.13
15	4.54	3.68	3.29	3.06	2.90	2.79	2.71	2.64	2.59	2.54	2.48	2.40	2.33	2.29	2.25	2.20	2.16	2.11	2.07
16	4.49	3.63	3.24	3.01	2.85	2.74	2.66	2.59	2.54	2.49	2.42	2.35	2.28	2.24	2.19	2.15	2.11	2.06	2.01
17	4.45	3.59	3.20	2.96	2.81	2.70	2.61	2.55	2.49	2.45	2.38	2.31	2.23	2.19	2.15	2.10	2.06	2.01	1.96
18	4.41	3.55	3.16	2.93	2.77	2.66	2.58	2.51	2.46	2.41	2.34	2.27	2.19	2.15	2.11	2.06	2.02	1.97	1.92
19	4.38	3.52	3.13	2.90	2.74	2.63	2.54	2.48	2.42	2.38	2.31	2.23	2.15	2.11	2.07	2.03	1.98	1.93	1.88
20	4.35	3.49	3.10	2.87	2.71	2.60	2.51	2.45	2.39	2.35	2.28	2.20	2.12	2.08	2.04	1.99	1.95	1.90	1.84
21	4.32	3.47	3.07	2.84	2.68	2.57	2.49	2.42	2.37	2.32	2.25	2.18	2.10	2.05	2.01	1.96	1.92	1.87	1.81
22	4.30	3.44	3.05	2.82	2.66	2.55	2.46	2.40	2.34	2.30	2.23	2.15	2.07	2.03	1.98	1.94	1.89	1.84	1.78
23	4.28	3.42	3.03	2.80	2.64	2.53	2.44	2.37	2.32	2.27	2.20	2.13	2.05	2.01	1.96	1.91	1.86	1.81	1.76
24	4.26	3.40	3.01	2.78	2.62	2.51	2.42	2.36	2.30	2.25	2.18	2.11	2.03	1.98	1.94	1.89	1.84	1.79	1.73
25	4.24	3.39	2.99	2.76	2.60	2.49	2.40	2.34	2.28	2.24	2.16	2.09	2.01	1.96	1.92	1.87	1.82	1.77	1.71
30	4.17	3.32	2.92	2.69	2.53	2.42	2.33	2.27	2.21	2.16	2.09	2.01	1.93	1.89	1.84	1.79	1.74	1.68	1.62
40	4.08	3.23	2.84	2.61	2.45	2.34	2.25	2.18	2.12	2.08	2.00	1.92	1.84	1.79	1.74	1.69	1.64	1.58	1.51
60	4.00	3.15	2.76	2.53	2.37	2.25	2.17	2.10	2.04	1.99	1.92	1.84	1.75	1.70	1.65	1.59	1.53	1.47	1.39
20	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.86	1.75	1.66	1.61	1.55	1.60	1.43	1.35	1.25
∞	3.84	3.00	2.60	2.37	2.21	2.10	2.01	1.94	1.88	1.83	1.75	1.67	1.57	1.52	1.46	1.39	1.32	1.22	1.00

DAKSA MOTOR

JUAL - BELI MOBIL BEKAS. TUKAR TAMBAH ,DLL
Jl. Cinere Raya No. 12A Telp. : 7544574

SURAT - KETERANGAN

Yang bertanda tangan dibawah ini, pimpinan PO Daksa Motor dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Iman Suhartono

Alamat : Jl.Kintamani XII Blok 06 - 21 Cinere Country
Jakarta.

Status : Mahasiswa Fakultas Ekonomi - Perdagangan
Universitas Darma Persada

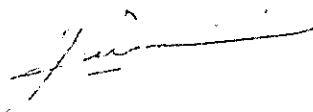
NIM : 90420017

Telah mengadakan kerja praktek selama 2 minggu dari
3 juli 1995 sampai tanggal 17 juli 1995.

Demikianlah surat keterangan ini dibuat agar dapatnya
dipergunakan seperlunya.

Jakarta, 17 juli 1995

PO Daksa Motor



Iman

Pimpinan