

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Bedasarkan hasil penelitian dan analisa pada Home Industri Bill Boy Shoes, maka dapat ditarik kesimpulan :

1. Terjadi kenaikan hasil penjualan pada tahun 1997, tepatnya pada pertengahan tahun 1997 dan akhir tahun 1997 hingga sampai memasuki bulan ketiga tahun 1998.

Kenaikan yang terjadi pada tahun 1997 dan pada tahun 1998 adalah terjadi pada bulan-bulan dimana ada hari raya atau terjadi pergantian tahun dan pergantian kwartal pada anak-anak sekolah, serta kenaikan tingkat pada mahasiswa.

Bila dilihat hasil penjualan pada tahun 1997 dimana pada masa ini sedang panas-panasnya terjadi gejolak krisis ekonomi, perusahaan ini juga mengalami atau terpengaruh imbas dari krisis tersebut, hal ini bisa dilihat dari sulitnya peningkatan penjualan pada awal tahun 1997. Sampai dengan tahun 1997 perusahaan ini sulit sekali mendongkrak hasil penjualannya. (Bisa dilihat pada grafik hasil penjualan pada tahun 1997)

2. Home Industri Bill Boy Shoes menggunakan strategi pemasarannya yang diharapkan bisa mendongkrak hasil penjualannya, dan program promosi

yang diterapkan perusahaan ini adalah periklanan, promosi penjualan, serta penjualan perorangan.

3. Dari hasil perhitungan analisa korelasi di dapat:

a. Untuk tahun 1997

1) Untuk perhitungan analisa korelasi linear berganda hasilnya sebesar **0.030**

2) Untuk hasil perhitungan korelasi parsial yang berfungsi untuk mengetahui derajat hubungan antara hasil penjualan dengan biaya promosi didapatkan hasil :

a) Untuk periklanan sebesar **0.996**

b) Untuk promosi penjualan sebesar **0.996**

c) Untuk publisitas sebesar **0.975**

d) Untuk penjualan perorangan sebesar **0.996**

b. Untuk tahun 1998

1) Untuk perhitungan analisa korelasi linear berganda hasilnya sebesar **0.036**

2) Untuk hasil perhitungan korelasi parsial didapatkan hasil :

a) Untuk periklanan **0.986**

b) Untuk promosi penjualan **0.997**

c) Untuk publisitas **0.984**

d) Untuk penjualan perorangan sebesar **0.992**

4. Dari hasil analisa korelasi parsial antara hasil penjualan dengan strategi promosi yang diterapkan maka dapat disimpulkan bahwa :
 - a. Setiap tambahan biaya periklanan ternyata mempunyai pengaruh terhadap hasil penjualan.
 - b. Setiap tambahan biaya promosi penjualan ternyata mempunyai pengaruh terhadap hasil penjualan.
 - c. Setiap tambahan biaya publisitas yang dikeluarkan ternyata juga mempunyai pengaruh walaupun relatif kecil.
 - d. Setiap tambahan biaya penjualan perorangan yang dikeluarkan ternyata tidak terlalu mempunyai pengaruh terhadap hasil penjualan pada perusahaan.
5. Dengan demikian dari keempat strategi pemasaran yang digunakan oleh Home Industri Bill Boy Shoes ternyata tidak semua mempunyai kontribusi yang sama terhadap hasil penjualan pada Home Industri tersebut.

B. Saran-saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka penulis menyampaikan beberapa saran sebagai bahan pertimbangan bagi Home Industri Bill Boy Shoes didalam menerapkan kebijkan pemasarannya dimasa yang akan datang :

1. Sebaiknya pihak manajemen Home Industri Bill Boy Shes dalam melakukan kegiatan promosinya lebih dahulu memperhatikan teknik periklanan dan promosi penjualan sebagai ujung tombak kegiatan promosi, tetapi tentunya tidak melupakan sarana promosi yang lain, yang akan mendukung kegiatan tersebut.
2. Bagi pihak pimpinan perusahaan selanjutnya untuk melihat hasil penjualan dari aspek lain sehingga dapat memperkuat dasar perhitungan untuk meningkatkan hasil penjualan dimasa yang akan datang.
3. Mengingat perusahaan ini adalah Home Industri maka selain kedua program promosi diatas, yang dijadikan sebagai ujung tombak, pihak manajemen sebaiknya memperhatikan sarana promosi yang lain yang nantinya juga bisa memperkuat dalam mendorong hasil penjualan, untuk itu bisa diperhatikan program lain seperti penjualan perorangan yang ternyata relatif tidak perlu mengeluarkan biaya yang sangat besar untuk menerapkan program ini.
4. Selalu meningkatkan service atau memberikan pelayanan yang lebih baik, misalnya dengan sabar menjawab pertanyaan, memberikan informasi-informasi lain yang berhubungan dengan produk yang diminta atau yang akan dipesan, membangun citra yang positif serta bersikap selalu sopan dalam tatap muka maupun dalam pembicaraan pertelephone.

5. Selalu meningkatkan hubungan yang sudah ada menjadi hubungan temu wicara, sehingga selalu ada langkah maju dalam negosiasi, karena dengan cara ini bisa diharapkan lebih efektif, mengingat dengan pertemuan langsunglah masalah serta keinginan yang ada dibenak konsumen akan cepat diketahui. Dengan demikian perusahaan akan terus mengikuti selera konsumen



DAFTAR PUSTAKA

Rhenald Kasali, Menejemen Periklanan : Konsep dan Aplikasinya di Indonesia. Pustaka utam a Grafiti, Jakarta, 1992.

Kotler, Philip J. Menejem en Pemasaran : Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian. Jilid 1, Edisi ke-7.
Penerbit Erlangga Jakarta, 1994.

Zaenal EQ. Mustafa, Pengantar Statistik Terapan Untuk Ekonomi, BPFE, UII, Yogyakarta, 1980.

Alex. S. Niti Semito. Marketing. Edisi Refisi 1. Penerbit Ghalia Indonesia, Jakarta, 1991.

Stanton, William J. Prinsip Pemasaran Jilid 1 dan Jilid 2. Edisi ke-7
Penerbit Erlangga, Jakarta, 1991.

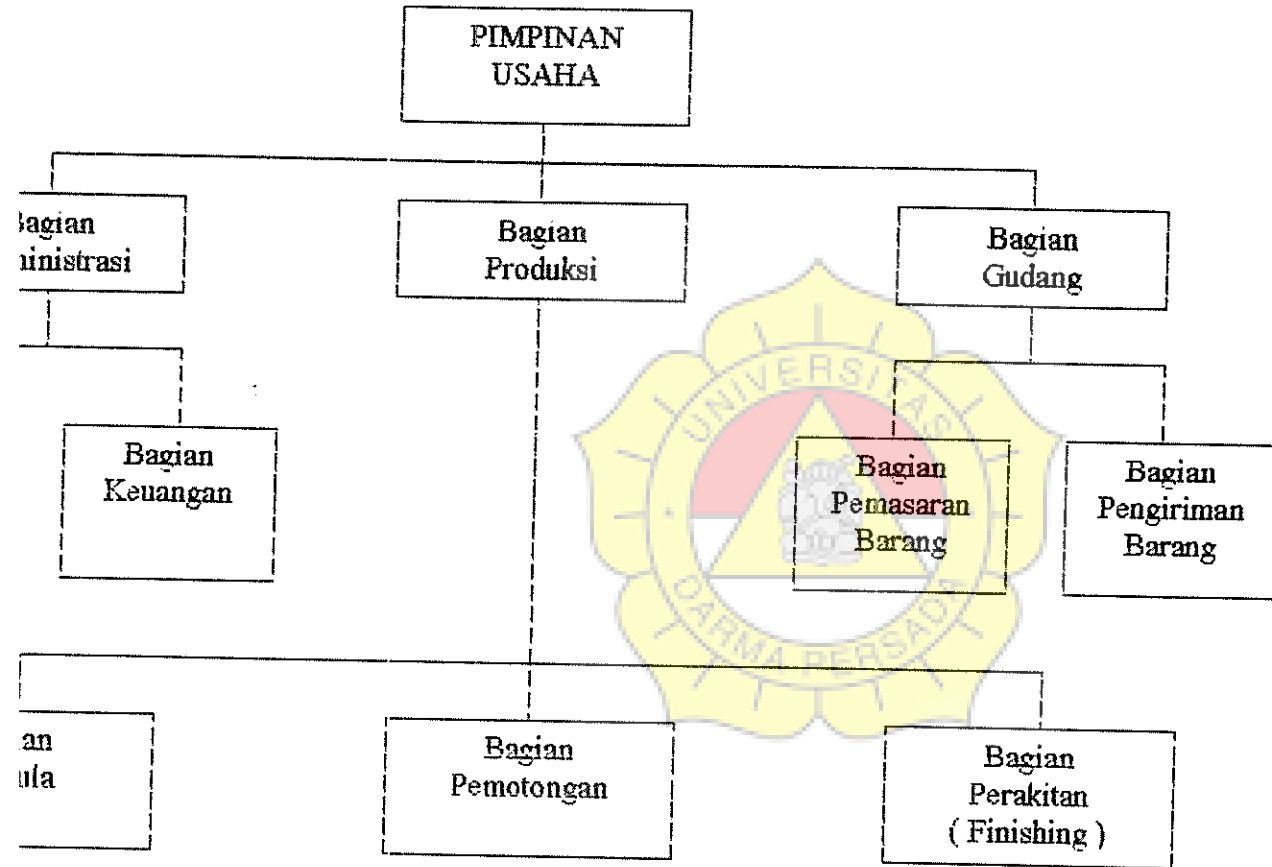
Basu Swasta D.H. Azas-azas Marketing, Edisi ke-2, Penerbit Akademi
Keuangan dan Bisnis Yogyakarta, Yogyakarta, 1978.

Andreas Harefa, Multi Level Marketing : Alternatif Karier dan Usaha
Menyongsong Millenium ke-3, Pustaka Utama,
Jakarta, 1999.

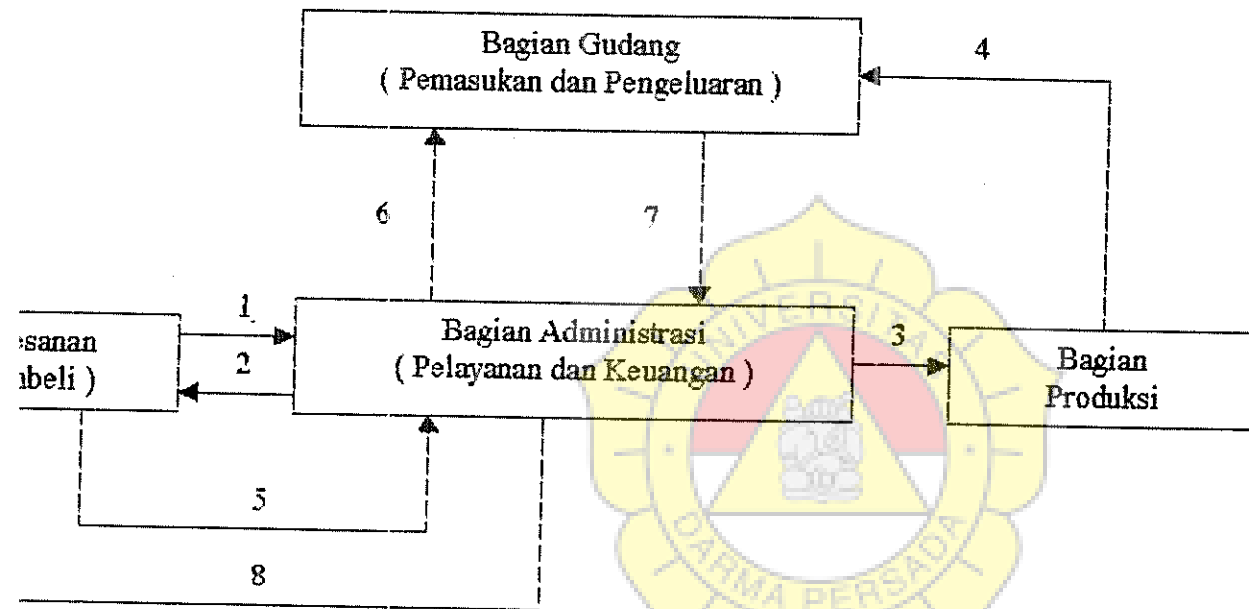
Drs. A. Hasyiani Ali. Strategi Promosi Pemasaran PT. Rineka Cipta,
Jakarta, 1995



STRUKTUR ORGANISASI HOME INDUSTRY BILL BOY SHOES



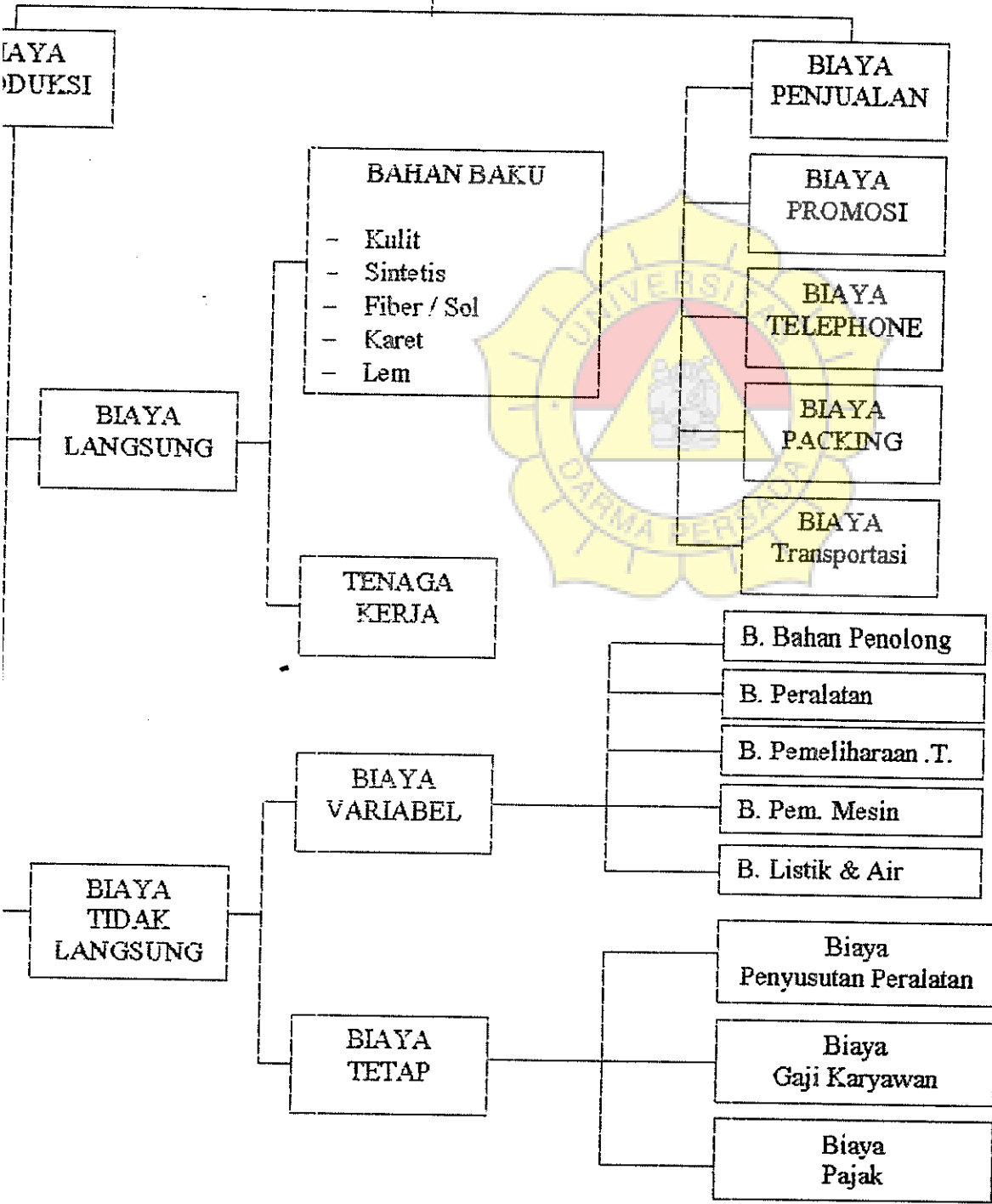
**PROSES PEMESANAN SEPATU
(BERKUNJUNG LANGSUNG)**



STRUKTUR BIAYA – BIAYA

HOME INDUSTRY BILL – BOY SHOES

BIAYA – BIAYA
(Home Industry Bill Boy Shoes)



HOME INDUSTRI BILL – BOY SHOES

Jl. Anggrek XII Rt.001/04 No.25
Setiabudi – Karet
JAKARTA 12920
Telp. (021) 5223586

Perihal : Keterangan Riset

Jakarta, Agustus 1999

Dengan hormat,

Saya yang bertanda tangan dibawah ini adalah pimpinan home industry Bill-Boy Shoes menyatakan bahwa Mahasiswa Fakultas Ekonomi, Universitas Darm a Persada tingkat akhir

Nama : Enda Jaya
NIM : 94420066
Alamat : Jl.Raya Pondok Kopi No.40, Rt001/07
Jakarta Timur

Telah diberi kesempatan untuk mengadakan riset / mengumpul kan data pada perusahaan yang saya pimpin, guna melengkapi proses penulisan Skripsi sebagai salah satu tugas akhir yang diwajibkan.

Demikianlah surat keterangan riset ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Horm at saya,

()