

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Hasil analisis dan pembahasan yang telah diuraikan sebelumnya serta dari hasil observasi langsung penulis ke obyek yang diteliti, maka dapat diambil suatu kesimpulan mengenai karya ilmiah ini, yaitu sebagai berikut :

1. PT. Columbindo Perdana di dalam menentukan segmen pasarnya menggunakan segmentasi secara geografi dan kemudian ditentukan secara demografi. Dalam hal ini pasar sasaran yang dituju adalah golongan masyarakat menengah kebawah.
2. Pelaksanaan promosi penjualan yang dilaksanakan oleh PT. Columbindo Perdana dalam rangka meningkatkan penjualan sejauh ini sudah cukup baik. Program promosi penjualan yang dilakukan perusahaan antara lain :
 - a. Promosi penjualan yang ditujukan kepada konsumen, program promosi ini dilakukan oleh perusahaan berupa penyelenggaraan pameran, hadiah langsung, diskon, undian, beasiswa, program kartu anggota, insentif bagi konsumen melalui *customer get customer*.
 - b. Promosi penjualan yang ditujukan kepada tenaga penjual, program promosi ini dilakukan oleh perusahaan berupa pemberian insentif-insentif bagi para tenaga penjual seperti insentif BBM Kanvasing, Sales Rekrut Sales (SRS), Bonus Triwulan Sales Force, Bonus Triwulan Pramuniaga, Bonus Over Target Sales Force.

Kedua program promosi tersebut bertujuan untuk meningkatkan penjualan bagi perusahaan.

3. Hubungan antara personal selling dan promosi penjualan terhadap penjualan pada PT. Columbindo Perdana adalah cukup besar yaitu sebesar 39,77 %, namun jika biaya personal sellingnya saja yang besar maka hubungannya akan sangat kecil yaitu sebesar 1,16 %. Jika di koefisienkan antara personal selling dan promosi penjualan terhadap penjualan maka hubungannya hanya 0,1 atau 10 %.
4. Persamaan regresi linear berganda, dari hasil analisa menunjukkan bahwa strategi promosi yang dilakukan perusahaan kurang cocok. Hal ini terlihat dari nilai b_1 yang mencapai angka negative, sehingga makin banyak personal selling ditambah akan mengakibatkan menurunnya penjualan, hal ini dikarenakan produktivitas para tenaga penjual yang rendah. Nilai b_2 adalah positif, artinya jika promosi penjualan dinaikkan maka hasil penjualan akan meningkat.
5. Hasil koefisien penentu dari personal selling dan promosi penjualan terhadap hasil penjualan pada PT. Columbindo Perdana adalah sebesar 39,77 %. Dengan demikian sisanya yaitu 60,23 % dipengaruhi oleh bauran promosi lainnya yang dilakukan oleh perusahaan seperti *public relations*, periklanan dan *publicities*.
6. Hasil penelitian ini, jika biaya personal selling ditambah maka hasil penjualan akan negatif. Hal ini disebabkan karena tenaga penjualan yang dimiliki oleh perusahaan tidak efektif dalam kontribusinya menghasilkan penjualan bagi

perusahaan. Dengan adanya tenaga penjual yang tidak memberikan kontribusi tersebut, maka menjadi masalah tersendiri bagi perusahaan untuk diselesaikan.

B. Saran-saran

Data hasil riset yang dilakukan penulis, baik kualitatif maupun kuantitatif menunjukkan kekurangan yang perlu diperbaiki oleh perusahaan. Penulis mencoba untuk memberikan saran-saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi perusahaan, adapun saran-saran dari penulis adalah sebagai berikut :

1. PT. Columbindo Perdana dalam rangka meningkatkan hasil penjualannya perlu mengurangi tenaga penjual yang tidak efektif, dan mengalokasikan kelebihan biaya personal selling untuk bauran promosi yang lainnya seperti promosi penjualan atau lainnya. Dengan demikian anggaran promosi perusahaan dapat dimanfaatkan secara efektif.
2. Mencegah adanya tenaga penjual yang tidak efektif, perlu dilakukan pelatihan secara lebih intensif dan pemantauan kegiatan tenaga penjual dengan lebih ketat. Dalam hal ini perlu juga diberikan penghargaan bagi para tenaga penjual seperti, pramuniaga terbaik dan *sales force* terbaik. Dengan adanya penghargaan dari perusahaan maka tenaga penjual akan merasa dirinya sangat dipentingkan oleh perusahaan dan hal ini akan mendorong kinerja yang baik bagi tenaga penjual.
3. Penjualan yang dilakukan secara kredit, sebaiknya perusahaan tidak mempersulit konsumen dengan banyak prosedur. Dengan begitu konsumen

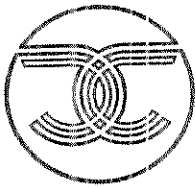
akan lebih tertarik untuk membeli produk yang ditawarkan, sehingga hasil penjualan juga akan meningkat.

4. Pengawasan terhadap stock barang dan barang-barang yang ditarik dari konsumen, sebaiknya diawasi dengan ketat. Hal ini untuk mencegah kerugian perusahaan akibat tenaga penjual ataupun staff gudang yang nakal.
5. Perusahaan sebaiknya menggunakan *Public Relations*, untuk membangun citra positif bagi perusahaan di mata masyarakat. Untuk menangani masalah-masalah pemasaran dapat dibentuk bidang khusus yaitu *Marketing Public Relations*.



DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari, DR. 1998 *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, Edisi 3. Bandung : Alfabeta
- Assauri, Sofyan. 1999, *Manajemen Pemasaran*, Jilid Pertama. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada.
- Ciptono, F. 1997, *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Hasan, I. Muhammad. 1999, " *Pokok-pokok Materi Statistik 2* ", Statistik Inferensif, Edisi Kedua. Jakarta : PT. Bumi Aksara.
- Kotler, P. 2002, *Manajemen Pemasaran*, Edisi Milenium 2. Jakarta : PT. Prenhallindo.
- Kotler, P. Armstrong, G. 1996, *Dasar-dasar Pemasaran*, Principle of Marketing 7e. Jakarta : PT. Prenhallindo.
- Prayitno, S. 1993, "Apakah Iklan Anda Efektif?", *Manajemen & Usahawan Indonesia*, No. 8, Vol. XXII (Agustus), pp. 6-13.
- Purnama, Lingga. C.M 2004, *Strategic Marketing Plan*. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Shimp, A. Terence 2003, *Periklanan Promosi*, Aspek Tambahan Komunikasi Pemasaran Terpadu, Edisi Kelima. Penerbit Erlangga.
- Supardi. 2005, *Metodologi Penelitian Bisnis dan Ekonomi*, Yogyakarta : UII Press.
- Supranto, J. 2003, *Metode Riset dan Aplikasinya Dalam Pemasaran*. Jakarta : Rineka Cipta.
- Swasta , Basu. 2000, *Azaz-azaz Marketing*, Edisi 3. Yogyakarta : Liberty.



PT. COLUMBINDO PERDANA
ELECTRONIC & FURNITURE
Jl. Jatinegara Barat No. 148 A-B
Telp. (021) 8197368 - 8510573

**CASH
CREDIT**

No : 001/PCP-TIM/HRD/VI/2005
Hal : Surat keterangan PKL/Riset

SURAT KETERANGAN

Yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Firman Darwis
Jabatan : Chief HRD

Dengan ini menerangkan bahwa, yang tersebut dibawah ini :

Nama : Firmansyah
NIM : 03410908
Alamat : Jl. Jatinegara Barat Rt 016/03 No. 48
Jatinegara Jakarta Timur 13320
Telp. 85908238

Adalah benar telah melakukan PKL / Riset pada PT. Columbindo Perdana Jakarta, terhitung sejak tanggal 01-30 Mei 2005, dan yang bersangkutan telah melaksanakan tugas dengan baik dan penuh tanggung jawab.

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan benar, untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 30 Mei 2005

Firman Darwis
Chief HRD