

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1. Simpulan

Berdasarkan hasil pengolahan data, diperoleh hasil seperti tabel IV di atas. Dari tabel di atas, maka dapat dibentuk suatu persamaan regresi dengan model taksiran sebagai berikut:

$$Y = 3,796 + -0,009X_1 + \epsilon_i$$

Angka 3,796 (koefisien kontingensi) menunjukkan bahwa adanya hubungan independent yang nyata, tapi juga menunjukkan bahwa pada tingkatan 3.76% maka factor X akan mempengaruhi sebesar -0,0009. Secara arti statistic, Xi berpengaruh mengurangi konstanta 3.796, dan ini berarti adanya pengaruh yang menyebabkan negative. Secara ekonomi, ini berarti setiap SPM atas SDM (X) akan mempengaruhi Minat beli konsumen, dan pengaruh yang terjadi adalah pengaruh negatif atau dengan kata lain, SPM atas SDM yang tidak baik membuat pengurangan atas minat beli konsumen (Y).

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan penulis pada PT.X mengenai peranan SPM atas SDM dalam meningkatkan minat beli konsumen, dapat diambil simpulan sebagai berikut:

1. Penerapan SPM atas SDM yang diterapkan oleh PT.X telah berjalan dengan baik. Hal ini dapat dilihat dari:
 - a. Anggaran Pelatihan SDM

Anggaran setiap tahunnya ditetapkan pada akhir tahun oleh kepala bagian Dengan berpedoman pada anggaran tahun tersebut, setiap bulan anggaran biaya pelatihan ditetapkan dan telah disesuaikan dengan situasi dan kondisi yang terjadi saat itu.

b. Pengendalian SDM

Perusahaan telah melakukan pengukuran terhadap pelaksanaan SPM yang direncanakan dengan melihat tujuan yang dicapai, dan ini dilakukan minimal setiap tahunnya untuk mengetahui apakah peningkatan biaya penjualannya dari tahun ke tahunnya.

c. Evaluasi kinerja SDM

Perusahaan telah melakukan evaluasi secara khusus untuk memperbaiki kekurangan-kekurangan dan kecurangan/penyimpangan yang ada di dalam perusahaan agar hasil penjualan lebih optimal.

2. Dari hasil analisis pengendalian SDM dihubungkan dengan peningkatan minat beli konsumen untuk periode yang diteliti adalah sebagai berikut:

a. Telah adanya usaha dalam peningkatan minat beli konsumen yang dinyatakan akan adanya pelatihan untuk menjadi *professional* dalam bidangnya masing-masing, dan sebagian besar atas wawancara yang didapat dengan konsumen PT X, bahwa adanya kepuasan atas pelayanan yang bersikap *professional*, akan tetapi seringkali juga terjadinya keluhan akibat kesalahan yang terjadi oleh karyawan PT X.

3. SPM pada PT. X cukup berperan dalam pengendalian SDM untuk meningkatkan minat beli konsumen yang dapat diketahui melalui :

a. Fungsi Perencanaan

SPM membantu manajemen dalam menetapkan anggaran Pelatihan SDM yang harus ditentukan oleh perusahaan pada periode tertentu dan memastikan bahwa rencana tersebut didukung oleh semua tingkatan manajemen.

b. Fungsi Pengendalian

SPM membantu manajemen dalam melakukan pengukuran dan perbaikan terhadap pelaksanaan sehingga tujuan dan rencana perusahaan dapat tercapai dengan membandingkan hasil penjualan dan banyaknya keluhan pelanggan dengan realisasinya dan mengambil tindakan koreksi.

c. Fungsi Pelaporan

SPM membuat laporan keuangan perusahaan yang sesuai dengan setiap tingkat manajemen dalam perusahaan sehingga laporan tersebut dapat dengan mudah dipahami.

d. Fungsi Akuntansi

SPM mencatat semua info atas transaksi keuangan dalam sistem pembukuan secara detail dan terorganisir.

e. Tanggung jawab lainnya

SPM atas SDM juga bertanggung jawab dalam pengelolaan dan penerimaan atas keluhan baik dari pihak manajemen, pihak karyawan, juga pihak konsumen. Juga menyajikan informasi keadaan keuangan di PT. X jika diperlukan oleh manajemen tingkat atas.

4. SPM pada PT.X dilaksanakan oleh semua pihak terutama oleh pihak-pihak manajemen Kepala Bagian Akuntansi, kepala bagian pemasaran, dan juga departemen bagian lainnya.

yang memiliki karakteristik yang cukup memadai dalam melaksanakan tugasnya dalam perusahaan. SPM yang diterapkan juga dapat dijalankan fungsi-fungsinya di dalam perusahaan dengan baik dan dapat menyelesaikan masalah yang ada dengan semaksimal mungkin hingga tidak terulang masalah yang sama seperti sebelumnya.

5. Dari penelitian yang penulis lakukan, penulis dapat mengemukakan beberapa kesimpulan, yaitu
 - a. SPM atas SDM di PT.X cukup memadai serta mampu untuk meningkatkan minat beli konsumen PT.X sehingga target penjualan yang telah ditetapkan secara keseluruhan bisa terpenuhi.
 - b. SPM telah dijalankan fungsinya dengan cukup baik sehingga penjualan di perusahaan dapat mengalami peningkatan laba di beberapa tahun ini.

5.2 Saran

Dari penelitian yang telah dilakukan, peneliti yang sekaligus sebagai penulis akan mencoba untuk memberikan beberapa saran yaitu sebagai berikut:

1. Bagi perusahaan yang diteliti, sebaiknya:
 - a. Sebaiknya SPM, dalam hal ini kepada bagian pelatihan SDM lebih ditingkatkan lagi perannya dengan lebih memperhatikan dalam melakukan analisa penyelesaian masalah SDM, baik masalah hubungan internal, eksternal dan juga masalah pribadi SDM, pada setiap bulannya sehingga diharapkan adanya SPM atas SDM yang lebih baik lagi, serta lebih sensitif terhadap keadaan lingkungan dan faktor-faktor lain yang mempengaruhi minat beli konsumen sehingga dapat mengantisipasi hal-hal yang tidak diinginkan.

- b. Hendaknya perusahaan memperluas daerah pemasaran karena sampai saat ini daerah pemasaran PT.X hanya meliputi kota-kota besar saja. Dengan memperluas daerah pemasarannya diharapkan dapat meningkatkan minat beli konsumen dan pada akhirnya meningkatkan laba perusahaan.
 - c. Penulis mengharapkan untuk waktu-waktu mendatang PT.X lebih terbuka dalam memberikan informasi dan data-data untuk keperluan penelitian sebagai bahan evaluasi dan pertimbangan yang berguna serta masukan bagi pihak PT.X.
 - d. Hendaknya perusahaan dapat mempertahankan apa yang dapat diraihinya hingga pada saat ini, bahkan jika bisa terus meningkatkan penjualannya dan menjaga kepercayaan yang sudah diberikan pelanggan pada perusahaan dan tetap mengembangkan usaha, mengikuti perkembangan dan kebutuhan konsumen.
 - e. Dalam hal SPM atas SDM, mengurangi penyimpangan dalam mengendalikan SDM dalam bentuk hubungan antar rekan kerja, juga hubungan antara atasan dengan bawahan yang dibuat membuat fungsi pemasaran berkurang sehingga menyebabkan perusahaan kurang diminati oleh pelanggan, dan sebagainya.
2. Bagi peneliti selanjutnya, dianjurkan untuk mengambil variabel dan sampel penelitian yang berbeda dan lebih banyak dari yang diambil penulis. Dengan demikian, diharapkan akan memberikan hasil yang lebih berguna bagi perkembangan perekonomian di Indonesia, khususnya bagi perusahaan-perusahaan yang dagang yang bersaing secara global dalam penjualan dibidang penjualan buku. Di lain sisi, keterbatasan-keterbatasan yang ditemukan dalam penelitian ini, dapat menjadi acuan perbaikan bagi penelitian sejenis di masa yang akan datang.