

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan terhadap PT.Langenharjo Jaya, dapat disimpulkan bahwa :

1. PT.Langenharjo Jaya melakukan pemasaran atas produknya dengan menggunakan strategi *personal selling* . Dalam melaksanakan strategi tersebut, PT.Langenharjo Jaya membagi *salesman* dalam dua tim yaitu untuk yang di dalam dan luar kota serta untuk di luar pulau. *Salesman* tersebut akan mendatangi konsumen dan langsung menawarkan produk serta bernegosiasi dengan konsumen sehingga saat kembali *salesman* membawa pesanan dari konsumen. Namun dalam melaksanakan strategi *personal selling* ini PT.Langenharjo Jaya seringkali mendapat kesulitan mahalnya biaya transportasi terutama untuk keluar pulau sehingga PT.Langenharjo Jaya tidak melakukan pemasaran rutin setiap bulan untuk keluar pulau. Pemasaran di dalam dan di luar kota dilakukan rutin setiap satu bulan sekali, namun untuk pemasaran keluar pulau dilakukan dalam tiga bulan sekali. Biaya yang dikeluarkan oleh PT Langenharjo dalam melaksanakan *personal selling* antara lain komisi tetap yang diberikan setiap satu kali perjalanan sebesar Rp. 120.000,00, biaya transportasi berupa bahan bakar kendaraan untuk operasi di

dalam dan di luar kota serta tiket pesawat untuk operasi di luar pulau, biaya komunikasi salesman, dan biaya tetap konsumsi yang diberikan sebesar Rp. 40.000,00 per hari.

2. Dari hasil penelitian SPSS juga dapat diketahui bahwa terdapat persamaan regresi yaitu

$$Y = 418.526 + 403.568 X.$$

3. Dari hasil penelitian yang telah dilakukan dengan menggunakan SPSS maka dapat disimpulkan juga bahwa terdapat hubungan yang sangat erat antara biaya *personal selling* terhadap *volume* penjualan yaitu sebesar 90,8%, sedangkan sisanya sebesar 9,2% dipengaruhi oleh faktor – faktor lainnya.
4. Berdasarkan kriteria Sig < 0.05 maka Ho ditolak, sedangkan dari hasil penelitian SPSS menunjukkan bahwa Sig. sebesar 0.00 sehingga dapat disimpulkan bahwa Ho ditolak yaitu bahwa terdapat hubungan antara biaya *personal selling* terhadap *volume* penjualan.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan di PT.Langendarjo Jaya, maka penulis mencoba memberikan beberapa saran untuk kemajuan PT.Langendarjo Jaya yaitu sebagai berikut :

1. PT.Langendarjo Jaya perlu menambah jadwal rutin untuk keluar pulau. Saat ini perusahaan hanya mengunjungi konsumen di luar pulau sekitar 3 bulan sekali. Seharusnya *salesman* rutin mengunjungi konsumen setiap bulannya sehingga mendapatkan hasil yang lebih maksimal.

2. PT.Langendarjo Jaya perlu menambah biaya dan waktu untuk pemasaran. Saat ini PT.Langendarjo Jaya hanya melakukan pemasaran di dalam dan di luar kota sekitar satu sampai empat hari, sedangkan pemasaran di luar pulau sekitar satu minggu. Namun dilihat dari hasil yang menyatakan bahwa *personal selling* sangat berpengaruh positif terhadap *volume* penjualan, PT.Langendarjo Jaya sebaiknya mengembangkan strategi *personal selling* agar perusahaan dapat terus maju.