BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

1. Perusahaan melakukan pengorganisasian wilayah penjualan pada daerah supervisi Gedebage ke dalam 5 seksi penjualan yang masing-masing dikelola seorang wiraniaga yang dibagi lagi menjadi 10 rute kunjungan dengan siklus kunjungan 1 kali 2 minggu.
2. Wiraniaga melakukan kunjungan dimulai dari toko pertama terdekat dengan parkir kendaraan kemudian berurutan pada toko terdekatnya.
3. Beban kerja wiraniaga sebesar 1.2 melebihi standar 1,00.
4. Rata-rata waktu menjual 7 menit 33 detik, pada daerah pasar Gedebage 8 menit 17 detik dengan deviasi waktu 4 menit 19 detik dan daerah Cisaranten (non-pasar) 6 menit 26 detik dengan deviasi waktu 2 menit 36 detik pada setiap toko.
5. Wiraniaga memberikan kontribusi penghasilan sebesar 3,1 % yaitu selisih antara margin dan biaya, artinya pelaksanaan T&TM efektif terhadap penjualan.

5.2 Saran

1. Perusahaan perlu melakukan studi lebih lanjut menganalisis waktu menjual untuk menetapkan waktu standar wiraniaga pada setiap toko sebagai dasar tindakan koreksi.
2. Waktu penawaran menjual wiraniaga ditekankan pada pelanggan yang membeli dalam jumlah besar.
3. Manajer perlu mengevaluasi hal-hal yang dapat meningkatkan pencapaian penjualan meliputi jumlah, potensi dan karakteristik pelanggan.
4. Perusahaan perlu melakukan *benchmarking* dengan wiraniaga saingan antara lain sistem kerja, kualitas pelayanan dan frekuensi kunjungan ke toko.
5. Perusahaan perlu meningkatkan kemahiran wiraniaga dalam menerapkan Delapan Langkah Kunjungan (*8 Steps of The Call*, Darwies Ibrahim) untuk memperpendek rata-rata waktu menjual di pasar Gedebage menjadi 7 menit.