

Bab V

Kesimpulan dan Pembahasan

Bedasarkan dari hasil penelitian yang dilakukan di lapangan pada PT."X", maka penulis mencoba untuk menarik beberapa kesimpulan. Penulis juga pada kesempatan ini akans mencoba memberikan saran yang mungkin akan dapat bermanfaat bagi perusahaan ini kususny dan sebagai masukan pada perusahaan lain umumnya, baik untuk sekarang dan untuk masa yang akan datang.

5.1 Kesimpulan

1. Perusahaan yang bergerak dalam bidang tekstile yang hasil produknya tidak menonjolkan merk, maka jalan terbaik untuk mempromosikan produknya dengan jalan menggunakan personal selling. Sebab dengan jalan ini perusahaan akan menuju langsung sasaran yang ingin mereka dapatkan dan dapat berkomunikasi langsung dua arah.

2. Dengan menggunakan personal selling maka salesman yang sebagai alat dari personal selling sangatlah penting. Maka dari pada itu salesman yang baru masuk akan diberikan training yang berkaitan dengan tugas yang akan yang mereka laksanakan,
3. Pelaksanaan kegiatan personal selling pada PT."X" terdiri dari:
 - Merekrut calon tenaga kerja.
 - Menyeleksi calon tenaga kerja.
 - Memberikan pelatihan bagi tenaga kerja yang baru masuk.
 - Memberikan kompensasi yang seharusnya mereka dapatkan.
 - Mengawasi kegiata personall selling yang baru agar dapat memberikan koreksi dari kesalahan yang mereka perbuat.
4. Berdasarkan hasil analisis :
 - Korelasi yang didapat dari perhitungan adalah 0,96 yang berarti adanya hubungan yang kuat anatar kegiatan personal selling terhadap tingkat hasil penjualan.
 - Koefesien determinasi yang diperoleh 92% menunjukkan adanya pengaruh personal selling terhadap peningkatan hasil penjualan sebesar 92% dan sisanya 8% merupakan factor lain seperti Hari besar (hari raya Idul Fitri, Natal , Tahun baru) dan momen-moment penting lainnya.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang diambil dan penelitian yang telah dilakukan, maka penulis mencoba memberikan beberapa saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi PT."X" baik sekarang maupun untuk masa yang akan datang.

1. Perusahaan harus memperhatikan kesejahteraan karyawannya dari tingkat terendah hingga yang tertinggi. Kesejahteraan bukan hanya dengan memberikan upah sesuai UMR tetapi juga kesejahteraan dalam lingkungan bekerja. Dimana setiap karyawan diberikan rasa aman dan sehat dalam pekerjaannya. Juga perusahaan harus tetap memperhatikan tingkat kesehatan karyawannya agar karyawan dapat bekerja dengan seoptimal mungkin.
2. Sebagai seorang pimpinan yang baik harus dapat tetap menjaga hubungan yang baik antara atasan dan bawahan, serta harus dapat membuat hubungan sesama karyawan dapat berjalan dengan harmonis. Sebagai atasan harus dapat menjadi seorang sahabat, seorang pemimpin dan seorang yang dapat melayani. Hubungan yang baik juga bukan hanya dari atasan terhadap bawahan saja, tetapi antara sesama bawahan juga harus tercipta suatu hubungan yang harmonis. Selain itu, bawahan harus dapat menjaga tanggung jawab yang diberikan atasan dengan sebaik-baiknya. Bawahan harus dapat loyal terhadap perusahaan. Hubungan yang baik juga harus dibina pada sesama karyawan agar jalannya perusahaan tidak terjadi banyak hambatan dan rintangan.
3. Penulis menyarankan agar perusahaan dapat memberikan pembagian wilayah bagi para personal selling. Sehingga menghindari konflik yang terjadi sesama karyawan yang bisa berdampak negatif terhadap penjualan perusahaan.

4. Dengan banyaknya perusahaan lain yang bekerja dalam pangsa pasar yang sama dan melihat kondisi ekonomi Indonesia yang tidak mendukung, maka sebaiknya perusahaan dapat meningkatkan mutu pelayanan terhadap konsumen, seperti pengiriman barang yang tepat jadwal, jenis produk yang dikirim sesuai dengan pesanan konsumen baik segi mutu maupun jumlah.
5. Kepala pemasaran harus dapat memberikan pengarahan pengetahuan yang terkini agar personal selling yang bekerja dalam perusahaan ini dapat dibekali dengan banyak wawasan baru,
6. Meningkatkan kembali research and development terhadap barang yang telah ada maupun barang jenis baru yang akan diproduksi.
7. Perusahaan harus lebih memperhitungkan pemberian insentif atau bonus bagi para staf personal selling guna memacu kerja mereka. Personal selling yang menjual melebihi target diberikan bonus tambahan guna memacu kinerja mereka.
8. Perusahaan harus lebih memperhatikan dan dapat membandingkan biaya personal selling yang ada dengan jumlah kenaikan hasil penjualan sebab jangan sampai keuntungan yang didapat dari hasil penjualan menjadi berkurang disebabkan karena biaya personal selling yang meningkat. Sebab perusahaan harus memikirkan ada titik tertentu dimana sudah tidak dapat dilewati oleh perusahaan tersebut untuk memproduksi produknya tersebut, ini diakibatkan oleh keterbatasan mesin yang ada. Jumlah personal selling yang diperlukan oleh perusahaan harus benar-benar dapat bermanfaat terhadap peningkatan hasil penjualan. Sebab berlebihan personal selling mengakibatkan

biaya personal selling meningkat, tidak diikuti peningkatan volume penjualan yang tidak berarti. Ini berarti perbandingan antara personal selling terhadap peningkatan volume penjualan harus berbanding lurus.