

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Adapun kesimpulan yang dapat diberikan di dalam penelitian ini yang merupakan rangkuman hasil penelitian dan analisis pembahasan, serta merupakan jawaban terhadap masalah yang dikemukakan adalah sebagai berikut :

- a. Berdasarkan Metode Beban Kerja, maka diketahui jumlah wiraniaga yang dibutuhkan PT Timurjaya Teladan sejak tahun 1997 sampai dengan tahun 2001 masing – masing adalah sebesar 2, 3, 3, 3, dan 4 orang. Hal ini tidak jauh berbeda dengan apa yang telah dilakukan PT Timurjaya Teladan, hanya pada tahun 1998 jumlah wiraniaga yang digunakan sebanyak 2 orang sedangkan berdasarkan Metode Beban Kerja diperoleh jumlah sebanyak 3 orang. Adapun prediksi untuk tahun 2002, jumlah wiraniaga yang dibutuhkan adalah sebesar 5 orang.
- b. Berdasarkan hasil perhitungan regresi didapatkan bentuk persamaan regresi : $102.481 + 37.419X$. Berdasarkan persamaan regresi tersebut jika jumlah wiraniaga sebanyak 5 orang pada tahun 2002, maka penjualan pada tahun 2002 sebanyak 289.576 unit (dus) yang berarti mengalami peningkatan 6,73 persen dari tahun 2001.
- c. Dari hasil perhitungan korelasi antara wiraniaga dengan penjualan sebesar 0,79 dan koefisien determinasi adalah sebesar 0,62 menunjukkan bahwa

hubungan antara wiraniaga dengan penjualan adalah kuat positif ($0,75 \leq r \leq 0,90$) dan 62 persen variasi pada penjualan bisa dijelaskan oleh wiraniaga.

B. Saran

Saran yang dapat diberikan berupa anjuran yang meliputi aspek operasional dan kebijakan yang dapat dijadikan sebagai bahan informasi dan masukan adalah sebagai berikut :

- a. Dengan adanya peningkatan penjualan pada tahun 2002 (berdasarkan hasil perhitungan regresi) dan 5 orang wiraniaga yang sebaiknya digunakan perusahaan (berdasarkan perhitungan prediksi kebutuhan personal selling tahun 2002) maka PT Timurjaya Teladan perlu memanfaatkan wiraniaganya untuk daerah-daerah yang mempunyai peluang pemasaran dan belum pernah dijangkau oleh perusahaan sehingga dapat lebih meningkatkan volume penjualan.
- b. Perusahaan perlu lebih memotivasi para wiraniaga di dalam memasarkan produk perusahaan dengan cara memberikan kompensasi bagi wiraniaga. Kompensasi dapat dilakukan dengan cara insentif tunai maupun insentif tidak tunai. Insentif tunai dapat dilakukan dengan cara memberikan sejumlah uang tunai kepada wiraniaga sebagai insentifnya. Sedangkan insentif tidak tunai yaitu dengan cara memberikan sarana dan fasilitas kepada wiraniaga seperti : motor, produk yang dihasilkan, produk atau barang lain yang menarik sehingga dapat mendorong wiraniaga agar mau bekerja lebih keras.

- c. Para wiraniaga perlu menjalin hubungan bisnis yang baik dengan para pembeli (agen/pengecer) agar pembelian produk dapat berkesinambungan dan bertalian hingga jangka panjang.
- d. Perusahaan perlu memperhatikan dan mengevaluasi ulang terhadap kegiatan wiraniaga yang dilakukan sehingga dapat lebih terfokus pada tujuan perusahaan yang telah ditetapkan.