

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

Setelah diuraikan dan dibahas pada bab-bab terdahulu, pada bab ini akan diberikan kesimpulan dan saran sebagai bahan pertimbangan dan jalan keluar dalam mengatasi masalah yang dihadapi perusahaan dalam usaha meningkatkan volume penjualan perusahaan.

#### A. Kesimpulan

1. PT. Sriwijaya Bumi Subur Palembang merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang pendistribusian minyak pelumas merek Omala. Pada tahun 1999 sampai dengan 2001, secara berfluktuasi terjadinya penurunan penjualan yang mana hal ini membawa dampak yang kurang baik bagi perusahaan, yaitu akan mempengaruhi tingkat keuntungan yang akan dicapai oleh perusahaan.
2. Dalam hal ini produk yang dipasarkan perusahaan mendapat saingan yang sangat ketat dengan minyak pelumas merek Meditran produksi Pertamina, dan minyak pelumas residu (oli palsu) yang memakai merek dan kemasan dari produk yang sudah dikenal konsumen.
3. PT. Sriwijaya Bumi Subur Palembang memberikan kebijaksanaan potongan harga apabila pembelian yang dilakukan tersebut dalam bentuk tunai dan dalam jumlah yang cukup besar. Potongan harga ini umumnya berkisar antara 5% - 10% dari harga jual per drumnya.

4. PT. Sriwijaya Bumi Subur Palembang melaksanakan strategi promosi ini dengan bekerjasama dengan bengkel-bengkel, baik itu bengkel motor maupun bengkel mobil untuk memakai minyak pelumas merek Omala. Agar dapat menarik konsumennya, promosi juga dilakukan memasang iklan pada surat kabar dan juga melalui personal selling.
5. Saluran distribusi yang dilakukan selain melalui toko-toko pengecer, juga meliputi daerah-daerah yang ada di Palembang.

### **B. Saran-saran**

1. Penetapan harga yang dilakukan oleh PT. Sriwijaya Bumi Subur Palembang kalau ditinjau dengan merek lain harganya lebih mahal, tetapi harga yang lebih tinggi ini dapat menjadi pemicu bagi perusahaan untuk memberikan keunggulan dari minyak pelumas merek Omala, seperti hadiah bagi pelanggan / pengecer, pembelian minyak pelumas dapat dengan cara kredit, dan pembayarannya sesuai dengan kesepakatan sehingga dengan cara ini bisa menambah jumlah toko yang ingin membuka usaha minyak pelumas.
2. Strategi promosi dalam hal ini periklanan dan personal selling pada PT. Sriwijaya Bumi Subur Palembang harus diupayakan segenar mungkin, karena dengan adanya periklanan dan personal selling ini, PT. Sriwijaya Bumi Subur Palembang dapat menekankan bahwa minyak pelumas residu tidak baik bagi mesin atau kendaraan yang akan dipakai. Memang harus diakui bahwa dari segi harga, minyak pelumas residu ini jauh lebih murah jika dibandingkan dengan minyak pelumas yang benar-benar bermutu. Akan tetapi dampak yang

ditimbulkan dari pemakaian minyak pelumas residu ini dapat mengakibatkan pihak perusahaan mengalami kerugian yang besar, karena ada mesin / kendaraan yang tidak boleh menggunakan minyak pelumas residu.

3. Pihak manajemen perusahaan dalam hal ini pimpinan, harus menguasai atau mengetahui produk yang dipasarkan oleh perusahaan, karena apabila pimpinan sendiri tidak menguasai produk yang dijual maka kemungkinan besar akan terjadi penyimpangan-penyimpangan yang dilakukan oleh bawahannya. Disamping itu, perlu juga memberikan pengarahan bagi personal selling yang diberikan tugas di dalam memasarkan minyak pelumas agar volume penjualan dapat ditingkatkan.