

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. KESIMPULAN

Berdasarkan uraian dan analisis yang telah disajikan pada bab-bab terdahulu, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. *Pager* mengalami kemerosotan dalam tingkat penjualannya setelah adanya *handphone* karena teknologi dan kepraktisan pemakaian *pager* kurang dibandingkan *handphone*.
2. Perusahaan berusaha untuk mempertahankan tingkat penjualan *pager* dengan menerapkan beberapa strategi pemasaran agar tidak terjadi penurunan tingkat penjualan yang tajam antara lain dengan :
  - a. Strategi bauran produk.

Strategi ini tidak dapat digunakan karena perusahaan hanya dapat menawarkan beberapa tipe *pager* dari beberapa merk *pager* yang tidak memberikan banyak perbedaan yang berarti antara satu tipe dengan tipe yang lain dan antara merk yang satu dengan merk yang lain.

- b. Strategi promosi.

Alat promosi yang paling diandalkan adalah personal selling karena merupakan hasil penjualan terbesar perusahaan. Strategi promosi ini digunakan untuk mempertahankan tingkat penjualan dan pelanggan perusahaan.

c. Strategi penetapan harga jual.

Harga jual ditentukan berdasarkan harga beli kemudian ditambahkan margin dengan persentase tertentu, biasanya persentase sebesar 10%; tetapi terkadang penjualan *pager* dengan harga modal (harga beli) sering dilakukan dan perusahaan hanya mengambil keuntungan dari biaya jasa pelayanan STARKO. Strategi ini digunakan untuk menarik pembeli dan pelanggan baru.

d. Strategi *After Sales Service*.

PT. Intan Sriwijaya Elektronik memberikan jasa perbaikan *pager* yang rusak dan juga melayani tukar tambah *pager* jika konsumen ingin mengganti *pager*-nya dengan model yang terbaru. Strategi ini digunakan untuk mempertahankan tingkat kesetiaan pelanggan terhadap perusahaan.

## B. SARAN

Berdasarkan kesimpulan yang tersebut di atas, maka dapat diberi saran-saran sebagai berikut :

1. Sebaiknya PT. Intan Sriwijaya Elektronik mengadakan diversifikasi usaha supaya perusahaan tetap dapat *exist* di pasaran.
2. Apabila perusahaan masih tetap ingin mempertahankan bisnis *pagernya* perusahaan harus mengoptimalkan pelayanannya terhadap pelanggan dalam hal meningkatkan cakupan area layanan yang lebih

luas terutama untuk wilayah yang masih berada di luar jangkauan layanan *handphone*.