

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Kesimpulan merupakan garis besar dari hasil pembahasan yang terdiri dari :

1. Pengaruh kebijaksanaan pemberian discount sangat kuat positif terhadap volume penjualan yang mempunyai arti bahwa setiap kenaikan atau penurunan pemberian discount akan mempengaruhi secara kuat terhadap kenaikan atau penurunan volume penjualan sebesar $R = 0,7$. Oleh karena itu perusahaan perlu mempertimbangkan pemberian discount yang wajar kepada para penyalur dan pemberian discount tersebut harus disesuaikan dengan persentase discount yang diberikan oleh perusahaan pusat kepada perusahaan cabang.
2. Pengaruh jangka waktu pembayaran tidak begitu kuat negatif yaitu sebesar $R = - 0,35$ terhadap volume penjualan, yang mempunyai arti bahwa setiap kenaikan jangka waktu pembayaran akan mengakibatkan penurunan volume penjualan, demikian pula sebaliknya. Jangka waktu pembayaran hanya mempengaruhi besarnya jumlah piutang. Oleh karena itu perusahaan hendaknya mempertimbangkan perpanjangan waktu pembayaran yang diberikan kepada para penyalur agar perpanjangan waktu pembayaran tidak menjadi penghambat dalam perputaran uang dan modal.

3. Pengaruh kebijaksanaan pemberian discount dan jangka waktu pembayaran sangat kuat positif terhadap volume penjualan yaitu sebesar $R = 0,8$ atau $R = 1$ yang mempunyai arti bahwa setiap kenaikan atau penurunan pemberian discount dan jangka waktu pembayaran akan sangat mempengaruhi kenaikan atau penurunan volume penjualan wafer Selamat.
4. Pemberian potongan harga (discount) yang terlalu besar akan merugikan perusahaan karena keuntungan perusahaan cabang diperoleh dari persentase discount yang diberikan oleh perusahaan pusat dikurangi dengan biaya operasional. Jadi pemberian discount tersebut harus sesuai dengan pemberian discount dari perusahaan pusat untuk perusahaan cabang dan juga harus sesuai dengan jangka waktu pembayaran dari para penyalur. Dengan pemberian discount yang sesuai dengan kemampuan perusahaan akan menguntungkan perusahaan di samping volume penjualan dapat meningkat juga dapat mempengaruhi jangka waktu pembayaran atau pengurangan jumlah piutang yang sudah ada.
5. Untuk daerah penjualan yang sama perlu diberikan kebijaksanaan pemberian discount dan jangka waktu pembayaran yang sama untuk menghindari timbulnya diskriminasi di antara para penyalur produk wafer Selamat.

B. Saran-saran

Saran yang diberikan sebagai bahan masukan bagi pimpinan perusahaan berdasarkan atas analisa yang di lakukan adalah :

1. Kebijakan pemberian discount dan jangka waktu pembayaran yang telah diterapkan oleh perusahaan sudah memadai, tapi pesaing untuk produk wafer Selamat juga menerapkan pemberian discount yang sama yaitu sebesar 3% dan jangka waktu pembayaran yang lama 1,5 sampai 2 bulan pada daerah penjualan yang sama pula. Jadi alangkah baiknya dipertimbangkan kembali pemberian discount dan jangka waktu pembayaran tersebut, agar tidak terjadi ketidak seimbangan antara pemberian discount dan jangka waktu pembayaran.
2. Mengingat produk saingan juga mempunyai daerah pemasaran yang sama alangkah baiknya bila produk wafer Selamat dijual di luar kota selain di Prabumulih misalnya: di kota Baturaja dengan pertimbangan daerah tersebut mempunyai wilayah yang cukup luas untuk menjual produk.
3. Penjualan secara tunai pun harus diperhatikan, bila pembelian dilakukan untuk dijual kembali dan volume pembeliannya di atas rata-rata pembelian oleh toko (10 unit/ karton) maka perlu diberikan potongan harga (discount) yang sesuai agar dapat memotivasi para penyalur yang lain untuk melakukan pembelian secara tunai atau memotivasi para penyalur untuk melakukan pembayaran secara lebih cepat.
4. Dari keempat tipe strategi yang ada perusahaan lebih baik mempertimbangkan penggunaan WO Strategies (WO = *Weakness-*

Opportunity) yaitu dimana perusahaan meminimumkan kelemahan dengan mengadakan perbaikan pada armada penjualan (melatih tenaga penjual dan memperbanyak sarana pengantaran barang) agar dapat memanfaatkan peluang yang ada yaitu dengan menjual produk wafer Selamat ke luar kota selain di Prabumulih.