

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan uraian pada bab-bab sebelumnya, maka dapat ditarik beberapa simpulan dan saran sebagai berikut.

A. Simpulan

Beberapa simpulan dari uraian bab-bab sebelumnya antara lain sebagai berikut :

1. Aktivitas pemasaran Beringin *Phone Shop* Palembang yang meliputi distribusi sudah cukup baik, Beringin *Phone Shop* lebih mengutamakan penjualan ke wilayah luar kota Palembang. Berdasarkan analisis yang dilakukan ternyata di dalam kota Palembang juga mempunyai sumbangan yang cukup potensial terhadap total penjualan perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan harus dapat memanfaatkan pasar dalam kota Palembang agar sumbangan yang diberikan oleh pasar dalam kota Palembang dapat meningkat. Dengan kata lain, wilayah pemasaran dalam kota Palembang lebih diperluas agar dapat memberikan hasil yang lebih besar.
2. Perusahaan dapat melakukan modifikasi saluran distribusi dengan membentuk kemitraan yang bertujuan untuk melakukan penyempurnaan atau perbaikan saluran distribusi yang dilaksanakan selama ini. Penyempurnaan atau perbaikan saluran distribusi tersebut dapat dilakukan dengan cara, melakukan order keluar kota tempat perantara pemasaran dengan tujuan

pengiriman barang sendiri, sehingga dapat mengetahui lokasi perantara pemasaran. Jadi komunikasi dengan perantara pemasaran terjalin baik mengenai apa-apa saja yang diinginkan oleh konsumen.

B. Saran-saran

Setelah mempelajari simpulan di atas, selanjutnya akan disampaikan saran-saran sebagai berikut :

1. Perusahaan perlu lebih intensif memperhatikan para perantara pemasarannya, guna mendorong perantara pemasaran agar mau lebih mengutamakan penjualan *accessories* perusahaan dibanding dengan *accessories* dari produk pesaing, adapun perhatian tersebut dapat berupa :
 - a) Kerjasama dalam promosi agar mempermudah para perantara pemasaran memasarkan *accessories* *Bringin Phone Shop*, dikarenakan *accessories* yang dipasarkan telah dikenal oleh Masyarakat.
 - b) Ketepatan dalam waktu pengiriman barang.
 - c) Berusaha memenuhi setiap permintaan yang datang dari distributor perusahaan.
2. Perusahaan harus memperhatikan para tenaga penjual baik *salesman*, penjaga toko dan distributor / pedagang besar yang diberi kepercayaan dalam penjualan *accessories* diluar kota Palembang. Perhatian tersebut dapat berupa motivasi yang diberikan kepada mereka, yang memang layak mereka dapatkan sehingga dapat memberikan semangat serta mempermudah dalam melakukan penjualan.

Hal-hal yang perlu diperhatikan khususnya untuk Tenaga Penjual, antara lain:

a. *Salesman*

- 1) Diberikan alat transportasi agar memudahkan dalam pemasaran.
- 2) Diberikan insentif yang telah ditentukan sebelumnya.

b. Penjaga toko

- 1) Diberikan pelatihan dalam menghadapi konsumen.
- 2) Diberi bonus jika mencapai target yang telah ditentukan sebelumnya.

c. Distributor / Pedagang besar yang diberi kepercayaan dalam penjualan *accessories* diluar kota Palembang.

- 1) Menjalin hubungan baik agar kerjasama dapat berjalan sesuai yang diinginkan.
- 2) Memberikan bonus jika penjualan yang dilakukan mencapai target yang telah ditentukan sebelumnya.