

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan uraian-uraian yang telah dikemukakan pada bab-bab sebelumnya maka pada bab terakhir ini penulis mencoba mengambil kesimpulan dan sekaligus memberikan saran yang mungkin dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan bagi pimpinan PT. Distrindo Multijaya Palembang dalam mencari jalan keluar dari permasalahan yang dihadapi perusahaan.

A. KESIMPULAN

1. Dilihat dari perbandingan penjualan antara PT. Distrindo Multijaya Palembang dan PT. Palembang Distribusindo Raya maka dapat diketahui bahwa jumlah outlet yang dibina oleh PT. Palembang Distribusindo Raya lebih banyak. Dengan kata lain distribusi yang dilakukan PT. Distrindo Multijaya Palembang belum merata di seluruh wilayah pemasarannya. (lihat tabel 4.2 dan 4.3)
2. Promosi yang dilakukan PT. Intrasari Raya tidak cukup menjangkau semua konsumen yang ada.

B. SARAN

1. Diharapkan adanya satu salesman khusus untuk melayani kebutuhan pengecer yang berada di pinggiran kota dan untuk meratakan distribusi ke seluruh wilayah pemasaran PT. Distrindo MuItijaya Palembang.
2. Tenaga supervisor / manajer penjualan harus lebih diefektifkan dengan adanya kontrol yang baik dari tenaga supervisor / manajer penjualan akan menyebabkan tenaga penjual melakukan tugas mereka dengan baik dan benar.
3. Memberi usulan kepada PT. Intrasari Raya untuk melakukan promosi lokal di wilayah Sumatera Selatan.
4. Motivasi yang diberikan kepada tenaga penjual harus diperhatikan karena motivasi yang baik dapat menunjang hasil akhir dari team sales agar lebih giat bekerja dan mampu menyelesaikan masalah yang dihadapi (input untuk penelitian lebih lanjut)
5. PT. Distrindo Multijaya Palembang dalam memberikan motivasi kepada para tenaga penjual yang berupa komisi, gaji dan promosi ditentukan pada besarnya nilai dari realisasi penjualan. Sistem penentuan besarnya insentif yaitu nilainya yang sama walaupun target penjualan tercapai / tidak menyebabkan para tenaga penjual tidak termotivasi dalam melakukan pekerjaannya.