

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan uraian dari bab 1 sampai dengan bab 4 dalam penelitian ini, maka bab ini merupakan bab terakhir dari skripsi ini dan akan dicoba untuk mengambil beberapa kesimpulan dari analisis dan pembahasan yang dilakukan pada bab – bab terdahulu. Dari kesimpulan ini akan dikemukakan saran-saran yang diharapkan dapat membantu pihak perusahaan dalam penjualan yang tepat di dalam usaha meningkatkan volume penjualan jasa ekspedisi pada PT. Tunas Trubus Makmur Cabang Palembang.

A. Kesimpulan

1. Strategi produk (jasa / pelayanan) yang digunakan oleh PT. Tunas Trubus Makmur Cabang Palembang adalah dengan menggunakan pelayanan (service) sebagai berikut :
 - a. Adanya sejumlah kendaraan yang usianya relatif tua (lama)
 - b. Di dalam melaksanakan kegiatannya pihak perusahaan kurang memegang prinsip tepat waktu.
2. Strategi harga yang digunakan oleh PT. Tunas Trubus Makmur Cabang Palembang lebih tinggi dari harga yang digunakan oleh pihak pesaing

3. PT. Tunas Trubus Makmur Cabang Palembang di dalam memasarkan jasa ekspedisinya kepada konsumen menggunakan saluran distribusi langsung, artinya perusahaan dalam menjual jasanya langsung dari perusahaan ke konsumen.
4. Dalam melaksanakan kegiatan promosinya PT. Tunas Trubus Makmur Cabang Palembang telah melakukan dengan cara personal selling. Kegiatan personal selling ini melibatkan semua orang yang ada di dalam perusahaan tersebut. Hal ini mengingat bahwa PT. Tunas Trubus Makmur Cabang Palembang tidak memiliki tenaga pemasaran secara khusus.

B. Saran

Setelah penulis menarik beberapa kesimpulan, maka dapat menjadi bahan pertimbangan dan perbandingan pada masa-masa yang akan datang, untuk kemajuan PT. Tunas Trubus Makmur Cabang Palembang, tentunya dengan penerapan strategi pemasaran yang tepat.

Adapun saran-saran tersebut adalah sebagai berikut :

1. Dalam **produk** jasa sebaiknya pihak PT. Tunas Trubus Makmur Cabang Palembang memperhatikan soal kondisi kendaraan yang dimiliki. Kendaraan yang usianya relatif tua sebaiknya diganti. Hal tersebut selain dapat meningkatkan jumlah aktivitas perusahaan juga dapat menekan tingkat pengeluaran yang biasanya digunakan untuk memperbaiki kendaraan yang rusak. PT. Tunas Trubus Makmur Cabang Palembang juga sebaiknya memperhatikan soal

ketepatan waktu., apabila pihak perusahaan memegang prinsip tepat waktu secara benar maka dapat dipastikan banyak konsumen yang akan menggunakan jasa ekspedisi PT. Tunas Tribus Makmur karena konsumen menyukai barang yang mereka kirim tiba di tempat tujuan dengan waktu yang tepat serta keadaan barang yang terjamin.

2. Penetapan **harga (Price)** yang disarankan kepada PT. Tunas Tribus Makmur Cabang Palembang ialah dengan menetapkan harga yang sama dengan pihak pesaing, selain itu juga memberikan potongan harga kepada pelanggan lama. Sistem pemberian potongan harga kepada konsumen merupakan salah satu tindakan untuk menarik perhatian konsumen untuk dapat menggunakan jasa ekspedisi yang ditawarkan.
3. Saluran **distribusi (Place)** yang digunakan oleh perusahaan adalah saluran distribusi langsung, maka sebaiknya PT. Tunas Tribus Makmur Cabang Palembang mendirikan kantor-kantor pembantu pemasaran di setiap daerah pemasaran agar dapat menjangkau konsumen lebih luas sekaligus dapat mengawasi pengiriman barang ke tempat tujuan.
4. Dalam melaksanakan kegiatan **promosi (Promotion)** ini hendaknya PT. Tunas Tribus Makmur Cabang Palembang tidak hanya mengandalkan tenaga sopir dan karyawan yang ada dalam perusahaan, sebaiknya perusahaan menciptakan suatu bagian

khusus untuk lebih mengefektirkan kegiatan promosi perusahaan dan memberikan brosur-brosur sehingga konsentrasi para karyawan tidak terpecah karena harus memikirkan masalah promosi tersebut dan kegiatan pemasaran perusahaan dapat berjalan dengan lancar.