BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini akan dikemukakan beberapa kesimpulan dari karya ilmiah yang berupa skripsi ini dari hasil uraian dari bab-bab terdahulu. Selanjutnya akan diberikan saran-saran yang merupakan alternatif masukan bagi perusahaan guna mencari jalan keluar yang tepat dalam memecahkan permasalahan yang sedang dihadapi oleh PD. Sumber Musi Palembang.

A. Kesimpulan

1. PD. Sumber Musi Palembang merupakan salah satu perusahaan yang memasarkan minyak pelumas produksi Pertamina. Bidang manajemen dalam perusahaan ini masih terdapat kekurangan, karena walaupun sudah terdapat struktur organisasi perusahaan dan pembagian tugasnya tetapi masih belum dapat berjalan dengan baik dan belum terkoordinir. Hal ini disebabkan masih ada karyawan yang belum menguasai pekerjaannya.
2. Perusahaan ini kurang aktif dalam memasarkan barangnya, hanya menunggu pembeli dan calon pembeli yang datang, dan promosi yang dilakukan selama ini hanya melalui sahabat dan melalui telepon.

B. Saran

Saran-saran yang akan diberikan kiranya dapat berguna bagi perusahaan di dalam mengatasi permasalahan-permasalahan yang dihadapi guna mencapai tujuan yang telah ditetapkan perusahaan.

1. Dalam memasarkan produknya, PD. Sumber Musi harus memperhatikan promosi dan distribusi yang mereka pergunakan. Sebab promosi dan distribusi merupakan salah satu cara untuk meningkatkan volume penjualan agar tujuan perusahaan dapat tercapai.
2. Pelayanan terhadap pelanggan juga perlu diperhatikan, karena hal ini merupakan salah satu dari kegiatan promosi yang dapat dilakukan. Dengan pelayanan yang baik, maka pelanggan akan mempunyai kesan yang baik terhadap perusahaan dan akan selalu mengingat pelayanan yang telah diberikan. Dengan demikian pelanggan atau konsumen lain tidak akan berpindah ke tempat lain.
3. Perusahaan harus lebih aktif lagi dalam mendistribusikan produknya melalui toko-toko yang melayani kendaraan bermotor untuk mengganti oli, tempat cucian mobil, bengkel-bengkel mobil, dan lain-lain. Dengan kata lain perusahaan dapat memilih sebanyak mungkin penyalur dalam setiap tingkatan penyalur (distribusi intensif).

3. Tenaga penjual (salesman) yang dimiliki perusahaan masih kurang (hanya dua orang saja) dan kurang terampil, sedangkan untuk memasarkan minyak pelumas ini mereka harus aktif dan tekun dalam menjalankan tugas serta mengetahui peranan mereka di dalam memasarkan produk ini.
4. PD. Sumber Musi bukanlah satu-satunya penyalur minyak pelumas produksi Pertamina di Sumatera Selatan, khususnya untuk daerah Kotamadya Palembang. Kenyataan ini jelas akan mengundang persaingan yang cukup tajam karena jenis dan kualitas produk adalah sama.
5. Pertamina kadang-kadang tidak dapat memenuhi permintaan PD. Sumber Musi, karena tidak tersedianya produk baik jumlah maupun jenisnya, sehingga PD. Sumber Musi tidak dapat memenuhi permintaan konsumen mereka.
6. Terbatasnya dana yang tersedia menyebabkan kegiatan promosi yang telah direncanakan perusahaan tidak dapat dilaksanakan.

4. Tenaga penjual (salesman) perlu ditambah lagi dan salesman yang dibutuhkan adalah orang yang cakap dalam segi ilmu pengetahuan terutama dalam segi pemasaran, menguasai dan mengetahui tentang produk yang akan dijualnya, serta pandai berkomunikasi.
5. PD. Sumber Musi harus aktif dalam melaksanakan aktivitas pemasarannya guna meningkatkan kemampuan perusahaan dalam menghadapi saingan, terutama dalam hal persaingan produk.