

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

V.I.KESIMPULAN

Mengacu pada hasil penelitian yang tertulis pada Bab IV, maka kesimpulan dari penelitian ini adalah:

- a. Terdapat hubungan atau korelasi antara semua variabel yang diteliti, yaitu variabel produk, pelayanan, personil, dan harga terhadap penjualan yang dilakukan oleh PT Mulya Raya Puspita Sejahtera pada apotik-apotik di Surabaya Utara, Selatan, Timur, Barat, dan Pusat, sehingga hipotesis terbukti.
- b. Pada hasil uji ANOVA 2 jalur, dinyatakan bahwa tidak ada perbedaan antara faktor produk dari penjualan PT Mulya Raya Puspita Sejahtera pada apotik-apotik di wilayah Surabaya Utara, Selatan, Timur, Barat, dan Pusat.
- c. Pada hasil uji ANOVA 2 jalur, dinyatakan bahwa tidak ada perbedaan antara faktor personil dari penjualan PT Mulya Raya Puspita Sejahtera pada apotik-apotik di wilayah Surabaya Utara, Selatan, Timur, Barat, dan Pusat.
- d. Pada hasil uji ANOVA 2 jalur, dinyatakan bahwa tidak ada perbedaan antara faktor pelayanan dari penjualan PT Mulya Raya Puspita Sejahtera pada apotik-apotik di wilayah Surabaya Utara, Selatan, Timur, Barat, dan Pusat.

- e. Pada hasil uji ANOVA 2 jalur, dinyatakan bahwa tidak ada perbedaan antara faktor harga dari penjualan PT Mulya Raya Puspita Sejahtera pada apotik-apotik di wilayah Surabaya Utara, Selatan, Timur, Barat, dan Pusat.
- f. Dari hasil analisa Chi Square, dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan antara semua golongan variabel bebas, yaitu variabel produk, variabel personal, variabel pelayanan, dengan golongan variabel terikat, yaitu variabel penjualan.

V.2. SARAN

Berdasar pada hasil penelitian ini, maka, beberapa saran yang dapat penulis berikan kepada PT Mulya Raya Puspita Sejahtera adalah:

1. Meningkatkan kualitas dari para personil yang ada, terutama para salesman. Mengingat bahwa fungsi salesman pada perusahaan ini adalah sebagai tonggak utama terjadinya penjualan. Maka, disarankan agar perusahaan memberikan training-training yang dapat membantu para salesman untuk lebih optimal dalam menjalankan tugasnya. Oleh karena itu, para salesman harus memiliki rasa percaya diri yang tinggi, memiliki pengertian yang baik mengenai produk yang dijual, mampu membangun hubungan yang baik dengan para pelanggan, ramah, sopan, serta memiliki kepribadian yang baik.

2. Meningkatkan kualitas pelayanan

PT Mulya Raya Puspita Sejahtera diharapkan meningkatkan kualitas pelayanannya, terutama untuk apotik-apotik yang membutuhkan barang dengan cepat (cito), sehingga penulis merasa perlu agar perusahaan

memberikan pelayanan lebih dalam hal ini. Salah satu tindakan nyatanya adalah dengan memperbanyak armada pengirim barang sehingga jikalau ada apotik-apotik yang membutuhkan barang dengan segera (cito), barang dapat langsung diantar ke apotik tersebut.

3. Meningkatkan keanekaragaman produk.

Karena perusahaan ini bergerak di bidang farmasi, di mana hampir semua perusahaan farmasi menjual produk yang sama, maka, diharapkan PT Mulya Raya Puspita Sejahtera dapat memperbanyak keanekaragaman produk yang dijual sehingga dapat berkompetisi dengan para pesaing yang bergerak di bidang farmasi ini.

4. Harga yang selalu diperbarui (up to date)

Dikarenakan kompetisi yang begitu berat dalam bidang farmasi, maka, perusahaan perlu mengetahui kondisi pasar dengan tepat dan akurat untuk menyesuaikan dengan harga jual dari perusahaan kepada konsumen. Sehingga, dalam hal "perang diskon" PT Mulya Raya Puspita Sejahtera tidak kalah dengan para pesaing lainnya, tetapi juga tidak sampai menderita kerugian.

Selain itu, stok produk juga harus dijaga, agar tidak terjadi ketidakseimbangan dalam memberikan harga jual kepada para konsumen.