

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan uraian pada bab-bab sebelumnya dari hasil analisis yang dilakukan mengenai analisis strategi persaingan dan sistem penjualan untuk meningkatkan volume penjualan di perusahaan putra Perksa Kudus, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi Pemasaran di Perusahaan Putra Perkasa Kudus yaitu dengan cara promosi dan pelayanan.

a. Promosi (Jemput Bola)

Mengikuti pada saat ada kumpulan ibu-ibu PKK, agar konsumennya menarik itu dengan cara memperkenalkan produknya, dan menjelaskan keunggulan barangnya.

b. Pelayanan

1) Mengirim barang sesuai dengan kesepakatan/perjanjian antara konsumen.

2) Garansi apabila ada kerusakan

3) Bertanggung jawab

2. Sistem penjualan

Sistem penjualan di perusahaan putra perkasa kudus yaitu dengan cara kredit (dengan angsuran) pembayarannya di angsur selama 10 bulan.

B. Keterbatasan Penelitian

Penelitian penulis mengenai analisis strategi persaingan dan sistem penjualan untuk meningkatkan volume penjualan melekat beberapa keterbatasan. Keterbatasan yang terdapat dalam penelitian ini antara lain mencakup hal-hal sebagai berikut :

1. Keterbatasan waktu penelitian yang hanya meliputi jangka waktu selama kurang lebih 3 bulan. Sehingga mengakibatkan penelitian ini kurang dalam hal kualitas dan kuantitas.

2. Dalam melakukan analisis strategi persiapan dan sistem penjualan untuk meningkatkan volume penjualan di perusahaan Putra Perkasa Kudus. peneliti hanya melakukan mengenai strategi persaingan dan sistem penjualan saja belum menyentuh aspek analisis rekrutmen karyawan baik yang berasal dari dalam maupun luar organisasi.

C. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah disajikan maka selanjutnya peneliti menyampaikan saran-saran yang kiranya dapat memberikan manfaat kepada pihak-pihak yang terkait atas hasil penelitian ini. Adapun saran-saran yang dapat disampaikan adalah sebagai berikut :

1. Untuk penelitian yang akan datang diharapkan memperpanjang waktu penelitian. Dengan melakukan penelitian dalam jangka waktu yang lebih panjang diharapkan akan dapat diperoleh gambaran yang lebih jelas mengenai analisis strategi persiapan dan sistem penjualan untuk meningkatkan volume penjualan di perusahaan Putra Perkasa Kudus.
2. Untuk penelitian selanjutnya, diharapkan juga memperhatikan aspek analisis strategi persaingan baik yang berasal dari dalam maupun luar organisasi sehingga diketahui keuntungan dan kelemahannya.

D. Penutup

Alhamdulillahirobbil 'alamin, segala puji milik Allah SWT semata. Teriring panjat syukur kepada Allah SWT yang telah mencurahkan rahmat, taufik dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Kekurangan dan kekhilafan sebagai manusia, menyadarkan penulis akan kurang sempurnaan skripsi ini. Oleh karena itu, tegur sapa dan saran kritik yang konstruktif sangat penulis harapkan. Sebagai akhir kata, terbesit harapan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca budiman pada umumnya, dan khususnya bagi penulis sendiri di masa-masa yang akan datang. *Amin Yaa Rabbal 'Alamin*.