

BAB V

KESIMPULAN

a. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian di atas, maka dapat di ambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Bahwa pengelolaan sarana dan prasarana dalam perusahaan yang baik akan dapat mempengaruhi minat konsumen akan produk yang dihasilkan dengan nilai yang terjangkau dan kemudahan dalam mendapatkan barang. Kesulitan akses jalan dan ketidak strategisan lokasi tidak menghalangi pengusaha dalam melakukan kegiatan bisnis dan terus melakukan produksi sehingga menumbuhkan motivasi untuk membuat alternatif agar dapat memudahkan konsumen dalam mencapai produknya. Pengelolaan akses jalan dan lokasi perusahaan yang sulit, kini menjadi lebih mudah, bahkan banyak konsumen yang langsung datang ketoko untuk membeli eceran bakso kemasan ini, sementara untuk grosir, Pak Tarwi mengandalkan jasa marketing untuk mengantarkan pesanan orderan hingga kebeberapa pelosok daerah.
2. Strategi yang digunakan dalam pengelolaan saran dan prasarana untuk meningkatkan penjualan yaitu dengan menggunakan marketing mix (bauran pemasaran). Dengan strategi tersebut pihak perusahaan dapat mencapai proses akhir dari pendistribusian atau pemasaran yaitu penjualan. Pada prinsipnya, marketing mix bertujuan untuk mempengaruhi pasar, konsumen, dan permintaan, serta merebut pembeli sasaran dalam suatu persaingan melalui empat variable marketing yang merupakan sistem pemasaran perusahaan yaitu produk, harga, distribusi, dan promosi.

Hasil dari strategi pengelolaan sarana dan prasarana dalam meningkatkan penjualan yang dilakukan oleh pihak perusahaan adalah dengan membuat ruko baru yang daerahnya lebih mudah untuk dijangkau oleh para konsumen, sehingga hal inilah yang membuat

perusahaan dapat meningkatkan tingkat penjualannya. Dalam mencapai tujuannya yaitu meningkatkan penjualan, kiat-kiat yang dilakukan oleh perusahaan merupakan kunci sukses yang utama yang lebih bisa meyakinkan bahwa penjualan akan tetap terus meningkat seiring dengan semangat dan usaha yang dilakukan serta penetapan strategi penjualan yang tepat seperti kualitas produk yang dihasilkan, penetapan harga jual yang murah dibandingkan dengan pesaing, perluasan daerah distribusi, dan promosi yang terus dilakukan. Sehingga produk makin dikenal oleh khalayak banyak dan dapat terus meningkatkan penjualan secara signifikan.

b. Keterbatasan Penelitian

Penelitian dilakukan dengan metode kualitatif dan menggunakan data primer yang diperoleh melalui wawancara mendalam (in depth interview). Keterbatasan pada penelitian ini meliputi subyektifitas yang ada pada peneliti. Penelitian ini sangat tergantung kepada interpretasi peneliti tentang makna yang tersirat dalam wawancara sehingga kecenderungan untuk bisa masih tetap ada. Untuk mengurangi bias maka dilakukan proses triangulasi, yaitu triangulasi sumber data dan metode. Triangulasi sumber dilakukan dengan cara cross check data dengan fakta dari informan yang berbeda dan dari hasil penelitian lainnya. Sedangkan triangulasi metode dilakukan dengan cara menggunakan beberapa metode dalam pengumpulan data, yaitu metode wawancara mendalam dan observasi.

c. Saran

Berdasarkan kesimpulan penelitian, maka penulis merekomendasikan berupa saran-saran sebagai berikut:

1. Untuk lebih bisa meningkatkan tingkat penjualan, perusahaan harus menambahkan kegiatan promosi dalam setiap transaksinya, tidak hanya mengandalkan promosi dari mulut ke mulut.

2. Dalam kegiatan bisnis, sebaiknya pihak perusahaan khususnya pemilik perlu melakukan penataan kembali struktur organisasi yang disesuaikan berdasarkan tuntutan tugas dalam upaya meningkatkan penjualan. Sehingga, pemilik tidak harus menjadi satu-satunya pengelola dalam sebuah perusahaan.
3. Pengelolaan perusahaan yang menekankan pada sarana dan prasarana yang harus disempurnakan melalui visi, misi, dan kegiatan operasional agar dapat tercipta kepuasan kerja, kerjasama tim yang prima antara hubungan kerja dan kelompok kerja guna dapat mencapai misi perusahaan yang efisiensi dan efektif, sehingga perusahaan akan tetap terus mengalami peningkatan dalam penjualannya.
4. Untuk kebutuhan penelitian berikutnya bagi yang berminat meneliti pengelolaan sarana dan prasarana dapat menambah objek penelitian secara khusus dan memperluas area survey.

d. Penutup

Alhamdulillah atas berkat rahmat Allah SWT, akhirnya penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul “Analisis Pengelolaan Sarana dan Prasarana Dalam meningkatkan Penjualan (studi kasus pada UKM Bakso Kemasan “Ada Rasa” di Ds. Bulung Cangkring, Kec. Jekulo, Kab. Kudus)”.

Penulis sadar bahwa penyusunan skripsi ini kurang sempurna. Oleh karena itu kritik dan saran sangat penulis harapkan demi perbaikan dalam penelitian ini. Semoga penyusunan skripsi ini dapat memberikan manfaat dan wawasan bagi penulis khususnya dan bagi pembaca pada umumnya. Akhirnya, tak lupa penulis ucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dan memberikan motivasi kepada penulis dalam penyelesaian skripsi ini. Semoga mendapatkan balasan pahala berlipat dari Allah SWT. *Jazakumullah Khoirol Jaza’*.

Amiin ya Robbal ‘Alamiin. . . .