

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan:

1. Berikut ini strategi pemasaran yang diterapkan oleh PO. Haryanto:

a. *Product*

Bus yang bersih dan nyaman, untuk bus malam disediakan prasmanan makan malam, dilengkapi dengan lampu serubung yang kelap kelip, ada juga bus yang menyediakan *free coffe*, menggunakan dua mesin yaitu Hino dan Mercedes.

b. *Price*

Harga yang diterapkan standar dengan harga pesaing, tetapi ada rute tertentu yang harganya lebih rendah dengan harga pesaing.

c. *Place*

Ada banyak sekali agen yang membuka penjualan tiket PO. Haryanto, ada sembilan kabupaten yang tersebar beberapa agen PO. Haryanto yaitu Banten, Jakarta, Bogor, Bekasi, Jepara, Pati, Rembang, Kudus, Semarang.

d. *Promotion*

Promosi berupa penukaran tiket, menjadi sponsor dan mendatangi relasi-relasinya untuk memperkenalkan produk.

e. *People*

Memiliki karyawan yang berkualitas dengan memberikan pelatihan dan pendidikan.

f. *Process*

Melayani pembelian tiket dan pemesanan sewa bus melalui via telepon.

g. *Physical Environment*

Memberikan pelayanan yang baik seperti penyusunan tempat yang rapi dan bersih, halaman parkir yang luas.

2. Volume Penjualan

Menurut tabel yang yang diterangkan sebelumnya yaitu tabel *cost in value* menjelaskan bahwa di tahun 2015 total penjualan PO. Haryanto sebesar Rp. 11.505.795.000, sedangkan di tahun 2016 total penjualan sebesar Rp. 19.837.820.000 serta di tahun 2017 total penjualan sebesar Rp. 36.341.538.500. Sehingga dapat diketahui dari tahun 2015 ke 2016 volume penjualan mengalami kenaikan sebesar 8.332.025.000 dan tahun 2016 ke 2017 sebesar 16.503.718.500. Namun jika dilihat per tri wulannya perkembangannya masih labil, seperti yang telah dijelaskan sebelumnya.

Dari penjelasan tersebut diketahui bahwa penerapan strategi bauran pemasaran masih belum berhasil menarik minat pelanggan. Selera pelanggan yang selalu berubah-ubah sangat mempengaruhi pelanggan untuk memutuskan pembelian tiket di bus tertentu. Sehingga PO. Haryanto harus terus sering melakukan survei ke pasar untuk dapat mengetahui selera konsumen terbaru. Sehingga PO. Haryanto dapat memuaskan pelanggan dengan maksimal.

B. Keterbatasan Penelitian

Meskipun telah diupayakan semaksimal mungkin, namun ternyata penelitian ini masih banyak keterbatasan penelitian, meliputi:

1. Penelitian ini hanya memfokuskan pada obyek strategi bauran pemasaran yang telah diterapkan oleh PO. Haryanto dalam meningkatkan volume penjualan.
2. Keterbatasan waktu, biaya dan tenaga sehingga membuat penelitian ini kurang maksimal.
3. Keterbatasan pengetahuan penulis dalam membuat dan menyusun tulisan ini, sehingga perlu diuji kembali keandalannya masa depan.
4. Keterbatasan data yang digunakan dalam penelitian ini membuat hasil kurang maksimal.
5. Penelitian ini jauh dari sempurna, maka untuk penelitian berikutnya diharapkan lebih baik dari sebelumnya.

C. Saran

Saran yang dapat penulis sampaikan sehubungan dengan pembahasan diatas:

1. Penulis sarankan kepada perusahaan supaya memperhatikan ketujuh komponen bauran pemasaran yang terdiri atas *product, place, price, promotion, people, process*, dan *Physical Environment*. Ketujuh komponen ini berpengaruh bersama-sama dalam peningkatan penjualan jasa PO. Haryanto. Maka dari itu perusahaan dituntut lebih untuk meningkatkan lagi kebijakannya yang berhubungan dengan ketujuh komponen tersebut.
2. Dari beberapa komponen tersebut menurut penulis proses lah yang paling menyumbang terbesar dalam peningkatan volume penjualan, karena didalam komponen ini komponen yang paling mempengaruhi kepuasan konsumen dalam menggunakan jasa suatu perusahaan. Sehingga perusahaan sangat perlu memperhatikan komponen tersebut guna meningkatkan kualitas pelayanan kepada pelanggan.

D. Penutup

Alhamdulillah rabbil alamin, beribu-ribu syukur penulis panjatkan kepada Allah yang Maha Penolong, yang menjernihkan hati dan fikiran penulis dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini, tak hentinya-hentinya kemudahan Allah berikan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan tugas akhir kuliah ini dengan baik. Sholawat serta salam selalu turunkan kepada Nabi Muhammad SAW, hamba mulia yang menjadi *uswatun hasanah, motivator* penulis dalam melakukan banyak hal.

Penyusunan karya ilmiah ini jauh dari kata sempurna. Hal ini disadari betul oleh penulis dikarenakan keterbatasan dan kekurangan ilmu yang dimiliki oleh penulis. Sebagai manusia biasa penulis telah berusaha semaksimal mungkin dalam penulisan karya ilmiah ini untuk menjadi baik, tetapi karya ini belum lah masuk kategori sempurna. Sehingga diharapkan kepada para pembaca untuk memberikan saran-saran dan komentar yang

membangun kepada penulis untuk mendukung penyempurnaan penulisan karya ilmiah ini.

Terima kasih yang sebesar-besarnya penulis haturkan kepada semua pihak yang telah membantu penulis dalam penyelesaian karya ilmiah ini. Tanpa bantuan, dorongan dan doa kalian penulis tidak akan mampu menyelesaikan penulisan karya ilmiah ini dengan baik. Harapan penulis semoga skripsi ini dapat bermanfaat dan menambah ilmu pengetahuan dan wawasan kepada penulis dan para pembacanya. Semoga dengan ilmu yang didapat penulis dalam skripsi ini bermanfaat bagi para pembaca dan menjadi amal yang tak putus dihadapan-Nya.

Akhirnya penulis dengan kerendahan hati memohon maaf atas segala kesalahan dan kekurangan yang dimiliki oleh penulis. Tak ada yang mampu menandingi kesempurnaan-Nya karena Dia lah Yang Maha Sempurna. Harapan penulis walaupun skripsi ini jauh dari kata sempurna, penulis maupun pembaca dapat memperoleh ilmu yang bermanfaat bagi mereka. *Amin ya rabbal alamin.*

