

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Penjualan merupakan hal yang paling utama di dalam perusahaan dagang. Setiap perusahaan selalu ingin mempertahankan bahkan meningkatkan omzet penjualannya dan sangat menghindari penurunan dari penjualan barang yang di jualnya tersebut. Dengan penjualan yang baik maka terkontrol pula fungsi dari pemanagemenan penjualan dengan segala kebijakan metode penjualan yang di berlakukan dalam perusahaan dan kredibilitas perusahaan yang baik di dunia bisnis.

Setelah melakukan pembahasan di bab sebelumnya, dapat ditarik kesimpulan atas penelitian ini. Adapun beberapa hal yang penulis dapat simpulkan yaitu;

1. Metode penjualan jatah tetap merupakan metode yang aman dan memiliki tingkat optimalisasi yang baik karena memiliki rata-rata kenaikan pendapatan penjualan perbulannya di banding dengan metode penjualan secara konsinyasi.
2. Berdasarkan ketiga metode penjualan tersebut yaitu metode jatah tetap, konsinyasi dan *cash in advance* pada PT Harian Rakyat Merdeka yang memiliki pencapaian kurang optimal adalah penjualan secara konsinyasi.

3. Jika dilihat dalam hitungan unit, metode penjualan *cash in advance* optimal apabila konsumen membeli koran dalam eksemplar yang besar. Penjualan koran dalam jumlah eksemplar yang besar akan lebih baik karena adanya potongan harga yang di tawarkan atas penjualan *cash in advance* meningkatkan penjualan, karena harga yang di tawarkan lebih murah serta penjualan *cash in advance* mengurangi resiko penagihan piutang yang sulit yang terjadi keagen.

2. Saran

Setelah melakukan pembahasan dan menarik kesimpulan atas penelitian ini, penulis memiliki beberapa saran yang perlu untuk disampaikan. Sebagai berikut;

1. Bagi Perusahaan Harian Rakyat Merdeka:
 - a. Perusahaan perlu lebih memperhatikan metode penjualan koran dalam perusahaan dan kebijakan yang terkait di dalamnya, agar pengoptimalisasian penjualan koran dapat lebih di tingkatkan.
 - b. Perusahaan perlu memperbaiki pencatatan dari masing-masing metode penjualan. Pemisahan metode penjualan secara konsinyasi harus di pisah dengan penjualan secara jatah tetap. Agar dapat terlihat dengan jelas perbandingan dari keduanya.
 - c. Penjualan secara *cash in advance* dapat menjadi solusi bagi perusahaan untuk mengoptimalisasikan penjualannya dalam jumlah yang cukup besar dan penjualan ke agen yang terjadi di antar pulau.

2. Bagi Mahasiswa

Penulis harus cermat dalam mengolah data yang di terima dari perusahaan untuk landasan perhitungan Karya Ilmiah serta membekali diri dengan berbagai pengetahuan untuk menyelesaikan Karya Ilmiah dengan baik.

3. Bagi Pihak Universitas

Agar dapat membina hubungan kerja pada Departemen / instansi-instansi perusahaan atau pemerintah untuk mempermudah penulis dalam melakukan penulisan Karya Ilmiah serta lebih membantu mahasiswa dalam pembimbingan penyelesaian penulisan.