

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Simpulan

##### 1. Penjualan tunai dan penjualan kredit

Berdasarkan data yang diperoleh dari plant BM PT. Varia Usaha Beton cabang Gresik, prosedur penjualan tunai ini memudahkan *customer* perseorangan maupun *customer* organisasi/perusahaan. Dalam penjualan tunai terdapat 2 jenis yaitu perseorangan dan organisasi/perusahaan, pada prosedur organisasi lebih banyak dipilih oleh *customer* dengan alasan harga lebih rendah dan *customer* bisa melihat langsung barang yang akan diterima, sehingga tidak ada kesalah pahaman dan *customer* merasa puas dengan datang sendiri membeli barang ke PT. Varia Usaha Beton cabang Gresik. Penjualan tunai dapat melau bagian pemasaran, lewat bagian pemasaran bisa dengan negoisasi harga dengan standart yang ditetapkan oleh perusahaan, sehingga *customer* tidak perlu datang langsung ke PT. Varia Usaha Beton cabang Gresik melainkan akan didatangi oleh bagian pemasaran langsung dan *customer* sudah siap menerima barang yang di pesan dengan mudah.

Berdasarkan hasil yang diperoleh dari PT. Varia Usaha Beton cabang Gresik, prosedur penjualan kredit cukup memudahkan *customer* dalam melakukan transaksi pembelian

## **2. Pengaruh prosedur penjualan terhadap jumlah *customer* pada plant BM PT. Varia Usaha Beton cabang Gresik**

Prosedur penjualan memegang peranan yang sangat penting bagi keberadaan suatu perusahaan di dalam mengembangkan usaha. Sebab tanpa adanya metode penjualan yang baik maka secara otomatis proses pendistribusian penjualan tidak akan berjalan baik dan perusahaan akan mengalami kemunduran secara otomatis.

Hasil analisa faktor-faktor yang mempengaruhi peningkatan jumlah customer, berdasarkan rumusan dari bab-bab sebelumnya, terdapat 6 faktor yang mempengaruhi kualitas pelayanan terhadap pelanggan. Keenam faktor ini akan diwakili oleh pertanyaan yang akan menggambarkan kualitas pelayanan sehingga berpengaruh pada peningkatan jumlah pelanggan yaitu

- 1) Pelayanan permintaan penawaran harga
- 2) Memberikan penjelasan atau saran-saran secara teknis
- 3) Mutu produk barang yang dikirim sesuai yang diinginkan secara kualitas maupun secara kuantitas

- 4) Segi komersil solusi yang diberikan untuk mempermudah memahami jatuh tempo pembayaran maupun keterlambatan pembayaran
- 5) Pengiriman barang terkait dengan ketepatan waktu
- 6) Kecepatan dalam menangani komplain

## **B. Saran**

Dari pembahasan yang telah dilakukan hal-hal yang dapat disarankan diantaranya yaitu:

1. Bagi pengambil keputusan pada PT.Varia Usaha Beton cabang Gresik, perlu lebih ditingkatkan lagi strategi dalam meningkatkan kualitas pelayanan prima yang secara langsung berpengaruh pada peningkatan jumlah *customer*
2. Bag perusahaanya itu berusaha meminimalisir terjadinya piutang dengan memberikan arahan dan bimbingan kepada pelanggan. Terlebih lagi selalu menjalin hubungan yang baik dan selalu ada komunikasi dan interksi dengan pelanggan
3. Dalam memberikan penjualan kredit perusahaan harus berhati-hati yaitu untuk menaggulangi terjadinya penundaan pembayaran piutang
4. Bagi bagian pemasaran supaya lebih mengefektifkan tentang penagihan kepada pelanggannya