

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dikemukakan dalam bab sebelumnya, penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut :

Pelaksanaan pemasaran (personal selling) yang dilakukan pada MDR Syscom sangat baik, hal ini terbukti dengan :

- Karyawan MDR Syscom rata-rata memiliki disiplin kerja yang tinggi
- Karyawan MDR Syscom yang sebelum menjadi karyawan MDR Syscom rata-rata sudah memiliki pengalaman kerja yang cukup tinggi
- Kuantitas dan kualitas produksi yang tinggi

Peranan personal selling terhadap kuantitas penjualan pada MDR Syscom adalah bertugas dalam kegiatan pemasaran produk dari MDR Syscom seperti MP3, software, game dan lain-lain agar masyarakat lebih mengenal produk-produk dari MDR Syscom Back-up data.

4.2 Saran-saran

Saran bagi MDR Syscom adalah agar :

1. Diadakan suatu ruangan khusus untuk menyimpan CD master
2. Menambahkan fasilitas seperti :
 - a. Menambah komputer agar segala pekerjaan lebih cepat diselesaikan
 - b. Kendaraan beroda dua bagi karyawan agar karyawan jika hendak berbelanja menjadi lebih mudah dan hemat
 - c. Meningkatkan produktivitas kinerja yang sudah ada

- d. Meningkatkan mutu dari sumber daya manusia (karyawan) agar dalam melakukan segala pekerjaan dapat dengan cepat diselesaikan
- e. Merubah atau merevisi disiplinitas kerja pada MDR Syscom yang masih kurang baik.