BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan kajian yang telah dilakukan pada PT. Pos Indonesia Kantor Cabang Cimahi, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa:

1) Kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh PT. Pos Indonesia Kantor Cabang Cimahi antara lain meliputi: membuat program triwulan dan tahunan, membuat evaluasi terhadap hasil kunjungan dan pelaksanaan program, melaksanakan tugas pemasaran ke luar (*Selling*), menentukan negosiasi tarif dengan calon pelanggan, serta membuat PKS (Perjanjian Kerjasama) baru.
2) Hasil penjualan benda-benda pos mencapai hasil tertinggi pada periode tahun 1999 melalui hasil penjualan perangko.
3) Berdasarkan hasil penjualan benda-benda pos, meterai, serta hasil penjualan EMS, maka hasil pendapatan terbesar dicapai pada tahun 1998 yang diperoleh melalui pendapatan EMS.
4) Pada tahun 1999 hasil penjualan EMS dan penjualan sampul mengalami penurunan.

5.2 Saran-Saran

Setelah penyusun menganalisa dan memeberikan kesimpulan terhadap kegiatan pemasaran di PT. Pos Indonesia Kantor Cabang Cimahi dan hasil penjualannya, maka dalam hal ini penyusun mencoba memberikan saran-saran sebagai berikut:

1. Dalam kegiatan pemasarannya PT. Pos Indonesia Kantor Cabang Cimahi telah melaksanakan program pemasarannya dengan baik, namun akan lebih baik lagi jika bagian pemasaran PT. Pos Indonesia Kantor Cabang Cimahi melaksanakan riset pemasaran untuk meningkatkan hasil penjualan yang telah diraih.
2. Dalam memberi pelayanan dan perlindungan konsumen, PT. Pos Indonesia Kantor Cabang Cimahi telah menyediakan pelayanan konsumen (*Customer Service*) dan setiap kegagalan pelayanan diadakan pengaduan bagi konsumen, untuk meninjau dan menindaklanjuti hal tersebut sebaiknya bagian pemasaran membuat prosentase terhadap setiap pengaduan yang diajukan setiap minggu atau setiap bulan, sehingga kinerja bagian pemasaran dalam memuaskan pelanggannya dapat terlihat hasilnya dari prosentase tersebut.
3. Untuk mempertahankan volume penjualan dan meningkatkannya, maka PT. Pos Indonesia Kantor Cabang Cimahi sebaiknya menyiapkan berbagai alternatif strategi untuk mengatasi situasi yang dapat berubah-ubah setiap saat.