BAB V
KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah dikemukakan terdahulu, maka kiranya penulis dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Usaha Peningkatan Meningkatkan Volume Penjualan Produk Bali Arga Card
   a. Selaku kantor cabang, Bali Arga Card berusaha meningkatkan usahanya dalam pencapaian target penjualan produknya, yang dimana mempunyai pemahaman tentang organisasinya sampai pada penjualan produknya. Untuk meraih sukses, Bali Arga Card cabang Bandung mengutamakan dari segi faktor pelayanannya serta fasilitas yang di inginkan dan diberikan kepada para member-membernya yang merangkap sebagai agen di Bandung.
   b. Keadaan personil Bali Arga Card yang mencakup 14 orang ini yang ditugaskan untuk menjalankan misinya dari pusat, dimana karyawan dan karyawati BAC ini berstatus rata-rata Sarjana dan Diploma 3. Kantor Bali Arga Card Bandung yang dipimpin oleh seorang Branch Manager yang bertugas dan bertanggung jawab atas segala kegiatan didalam menjalankan usaha perusahaannya yang telah ditentukan dari pusat.
   c. Salah satu tugas utama Bali Arga Card yaitu memberikan pelayanan yang sebaik-baiknya untuk para member atau calon konsumen, dimana pelayanan inilah yang sangat menentukan kepuasan seorang konsumen dari perusahaan yang berkaitan. Bentuk pelayanan Bali Arga Card yang diberikan kepada calon konsumen khususnya bagi para membernya yaitu

menyediakan produk yang siap pakai dan bermanfaat yang bertujuan kerja sama antara produsen dan konsumen yang saling menguntungkan, di mana layanan BAC berbentuk pembinaan dan juga mengadakan acara pertemuan yang telah disusun dan di jadwalkan yang minimal 1 kali seminggu tiap pertemuan yang telah ditentukan dari pusat. Tujuan dari adanya pertemuan ini ialah untuk memberikan informasi baik secara langsung maupun tidak langsung yang mencakup tentang perekrutan dalam berbisnis, pemahaman produk BAC, dan lain sebagainya. Sedangkan produk yang dijual BAC yaitu jenis kartu Diskon yang mempunyai fasilitas-fasilitas yang menguntungkan untuk memberiya.

d. Fasilitas yang disediakan BAC yaitu bertujuan untuk mendapat secara langsung dari pertemuan yaitu buku paduan pemahaman produk BAC secara gratis dan mengikuti program member get member yang berpeluang berbisnis lewat jaringan Renewal Network Marketing yang ada didalam Multi Level Marketing, serta menikmati harga diskon di ribuan toko yang tersebar di Indonesia.

2. Sistem Kerja Jaringan Bisnis Pada Member BAC Bandung

Pada sistem marketing Bali Arga Card yang menggunakan lewat Multi Level Marketing atau Renewal Network Marketing yang bermaksud untuk saling menguntungkan antara produsen serta konsumen dimana konsumen ini merangkap sebagai agen yang aktif dalam mengikuti program member get member yang didalamnya terdapat komisi atau hadiah langsung yang ditujukan kepada orang yang ingin berbisnis.

Adapun cara kerja dari RNM yang dijalankan bagi member itu sendiri yaitu pertama-tama dengan mengisi formolir lalu membeli kartu jenis apa saja maka akan menikmati jaminan diskon di toko-toko tertentu yang tersebar di Indonesia dan setelah mengikuti program member get member maka member tersebut merekrut atau mengajak 3 orang pada level 1 (satu) untuk bergabung menjadi member BAC (downline) maka secara otomatis dari BAC akan mendapatkan komisi sebesar Rp. 300.000,- dan orang yang diajakpun harus melakukan hal yang sama untuk masuk pada level 2 (dua) untuk mendapatkan Rp. 9.000,- dan begitupun seterusnya hingga sampai level terakhir yaitu leval 8 (delapan), dimana downline berjumlah 6561 orang dengan total komisi Rp. 220.656.000.

Selain memberikan peluang bisnis untuk membernya, juga BAC memberikan jaminan untuk setiap member yang aktif di BAC, diantaranya ;

a. Jaminan Ringan, yaitu untuk membantu member untuk mengembangkan jaringannya.
b. Jaminan Perpanjangan Keanggotaan, yaitu untuk menjamin semua jaringan untuk mendaftar ulang tanpa mengeluarkan dana lagi.
c. Jaminan Bentuk Jaringan, yaitu jaminan komputerisasi yang mengatur jaringan agar terbentuk sehingga semua keuntungan secara jelas dapat diterima.
d. Point Bonus Reward, yaitu apabila melakukan cicilan perpanjangan keanggotaan sebagai member aktif maka otomatis melalui jaringan per-panjangan keanggotaan akan mendapatkan 1 poin yang berguna untuk berbelanja gratis di BAC cabang Bandung.

5.2. Saran - Saran

Dari kesimpulan tersebut diatas, maka penulis dapat memberikan saran-saran yang mungkin bermanfaat untuk perusahaan Bali Arga Card :

1. Mengingat saat ini banyak perusahaan yang bergerak dengan menggunakan sistem jaringan (MLM) maka sudah dikiranya pihak BAC membuat satu strategi untuk menghadapi para konpetitor/pesaing tersebut. Inovasi merupakan cara satu-satunya untuk menghadapi pata konpetitor atau pesaing yang ada karena dengan inovasi diharapkan BAC tidak akan pernah ketinggalan dengan produk-produk para pesaingnya.

   Karena BAC merupakan bagian dari bisnis informasi maka sudah selayaknya kepentingan semua anggota harus lebih diperhatikan jika ada penambahan fasilitas ataupun penambahan produknya maka perusahaan harus menginformasikan kepada anggotanya terlebih dahulu, hal ini dimaksudkan agar semua anggota dapat mengetahui dengan jelas tentang penambahan produk maupun fasilitasnya.

3. Mengingat Bali Arga Card merupakan suatu konsep marketing yang bergerak di bidang jasa maka pelayanan kepada member atau anggotanya harus lebih diutamakan karana pelayanan merupakan suatu kebutuhan yang sangat penting didalam usaha untuk meningkatkan kepuasan bagi member atau anggotanya. Dengan pelayanan yang sebaik-baiknya diharapkan member BAC Bandung akan dapat mengetahui dengan jelas manfaat produk BAC khususnya dan kepentingan masing-masing anggota pada umumnya.

4. Pada dasarnya jumlah karyawan yang ada di BAC cabang Bandung sudah cukup memadai namun seiring dengan perkembangan keanggotaan yang

mengalami pertambahan dengan pesat maka perlu ditambah satu orang tenaga Administrasi untuk membantu tenaga administrasi yang sudah ada hal ini dimaksudkan untuk menangani member yang sudah ada maupun calon member yang akan masuk menjadi kenggotaan sehingga dengan demikian tidak akan terjadi keterlambatan baik dalam pengiriman data member baru maupun dalam pembuatan kartu kenggotaan.

Selain jumlah karyawan, kualitas kayawanpun harus diperhatikan, perlu diadakan sistem yang terpadu untuk pemahaman sistem atau produk yang ditawarkan sehingga semua karyawan dapat memberikan penjelasan tentang produk yang dipasarkan. Hal ini dapat dilaksanakan dengan training secara intensif untuk semua karyawan sehingga semua karyawan yang ada di BAC benar-benar menguasai produk dan dapat bertanggung jawab pada tugasnya.

5. Karena promosi merupakan bagian yang terpenting dalam pencapaian target penjualan maka BAC cabang Bandung harus lebih meningkatkan satu bentuk promosi yang lebih mengenai sasaran. Presentasi rutin yang diselenggarakan setiap 2 kali seminggu perlu dilaksanakan sebenar-benarnya karena dengan adanya presentasi rutin maka diharapkan bagi member akan dapat memakai betul-betul hak dan kewajibannya. Selain presentasi rutin ada satu langkah yang dapat mengenai sasaran yaitu presentasi dalam jumlah massal.