

## BAB V

### KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan uraian-uraian teori, hasil penelitian, dan pengujian analisis regresi yang dilaksanakan mengenai pengaruh *personal selling* terhadap volume penjualan obat *cefadroxil* PT. Sanbe Farma survey pada *Medical Representative* PT. Bina San Prima dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Pelaksanaan *personal selling* yang dilakukan oleh *medical representative* PT. Bina San Prima untuk obat *Cefadroxil* PT. Sanbe Farma, terdiri dari kunjungan *personal selling* atau *medical representative*, presentasi penjualan, fasilitas yang diberikan (program insentif), tingkat pelayanan *personal selling* atau *medical representative*, *update* informasi (*Brochure Katalog*, contoh/sampel), dan kode etik dalam memasarkan produk termasuk kedalam kategori kurang baik. Dari keenam indikator *personal selling*, indikator yang paling dominan adalah kode etik dalam memasarkan produk, indikator kedua adalah presentasi penjualan, indikator ketiga adalah *update* informasi (*Brochure Katalog*, contoh/sampel), indikator keempat adalah pelayanan *personal selling* atau *medical representative*, indikator kelima adalah kunjungan *personal selling* atau *medical representative* dan indikator yang paling rendah adalah fasilitas yang diberikan (program insentif).
  - a. Kode etik dalam memasarkan produk, pelaksanaan *medical representative* terhadap nilai kemudahan menjaga hubungan dengan pelanggan dengan

menggunakan kode etik dalam memasarkan produk termasuk dalam kategori baik dengan perolehan skor 384 atau sebesar 76,8%. Sehingga dengan demikian *medical representative* PT. Bina San Prima mudah dalam menjaga hubungan dengan pelanggan, khususnya dokter dengan menggunakan kode etik dalam memasarkan produk obat *cefadroxil* Sanbe Farma. Suatu produk untuk obat *cefadroxil* yang termasuk ke dalam jenis obat *ethical* atau obat resep dokter khususnya untuk jenis obat antibiotik dapat diterima dengan baik oleh pelanggan atau dokter apabila *medical representative* melaksanakan kode etik dengan baik yang bertujuan untuk menjaga hubungan baik dengan dokter.

- b. Presentasi penjualan, pelaksanaan *medical representative* terhadap presentasi penjualan obat *cefadroxil* Sanbe Farma dalam kategori sedang. Sehingga dengan demikian presentasi penjualan obat *cefadroxil* yang dilaksanakan oleh *medical representative* PT Bina San Prima cukup baik dengan perolehan skor 690 atau sebesar 69,0%.
- c. *Update* informasi (*Brochure Katalog, contoh/sampel*), pelaksanaan *medical representative* terhadap *update* informasi (*brochure katalog, contoh/sampel*) dalam kategori sedang. Sehingga dengan demikian *update* informasi (*brochure katalog, contoh/sampel*) yang digunakan oleh *medical representative* cukup baik dengan perolehan skor 954 atau sebesar 63,6%.
- d. Pelayanan *personal selling* atau *medical representative*, pelaksanaan pelayanan *medical representative* PT. Bina San Prima kurang baik dengan perolehan skor 1261 atau sebesar 63,1%.

- e. Kunjungan *personal selling* atau *medical representative*, pelaksanaan kunjungan *medical representative* PT. Bina San Prima untuk obat *cefadroxil* kurang baik dengan perolehan skor 624 atau sebesar 62,4%.
  - f. Fasilitas yang diberikan (program insentif), *medical representative* PT. Bina San Prima dalam mendapatkan insentif kurang baik dengan perolehan skor 296 atau sebesar 59,2%. Hal tersebut diakibatkan karena kurang tercapainya target penjualan obat *cefadroxil* PT Sanbe Farma.
2. Volume penjualan yang dicapai oleh *medical representative* untuk produk obat *Cefadroxil* PT Sanbe Farma yang meliputi keuntungan, jumlah produk yang terjual, efektifitas penjualan, dan target penjualan kurang mencapai yang ditargetkan dan diharapkan perusahaan. Indikator yang paling dominan adalah target penjualan obat *cefadroxil* yang ingin dicapai setiap bulan oleh *medical representative*, indikator kedua adalah efektifitas penjualan obat *cefadroxil* setiap periode, dan indikator ketiga adalah jumlah produk obat *cefadroxil* yang terjual setiap bulan oleh *medical representative*, dan indikator keempat yang paling rendah adalah keuntungan dari penjualan obat *cefadroxil* setiap bulan.
- a. Target penjualan yang ditargetkan dan diharapkan perusahaan, volume penjualan PT. Sanbe Farma berdasarkan target penjualan obat *cefadroxil* yang ingin dicapai oleh *medical representative* setiap bulan baik atau tinggi dengan perolehan skor 388 atau sebesar 77,6%.
  - b. Efektifitas penjualan, volume penjualan PT. Sanbe Farma berdasarkan efektifitas penjualan obat *cefadroxil* setiap periode kurang baik dengan perolehan skor 1889 atau sebesar 62,97%.

- c. Jumlah produk yang terjual, volume penjualan PT. Sanbe Farma berdasarkan jumlah produk obat *cefadroxil* Sanbe Farma yang terjual oleh *medical representative* setiap bulan kurang baik dengan perolehan skor 304 atau sebesar 60,8%.
- d. Keuntungan dari penjualan setiap bulan, volume penjualan obat *cefadroxil* PT. Sanbe Farma berdasarkan keuntungan dari penjualan *medical representative* setiap bulan kurang baik dengan perolehan skor 292 atau sebesar 58,4%.
3. Secara keseluruhan berdasarkan hasil pengolahan data menunjukkan pada umumnya *personal selling* terdiri dari kunjungan *personal selling* atau *medical representative*, presentasi penjualan, fasilitas yang diberikan (program insentif), tingkat pelayanan *personal selling* atau *medical representative*, update informasi (*Brochure Katalog*, contoh/sampel), dan kode etik dalam memasarkan produk, berpengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan obat *cefadroxil* PT. Sanbe Farma, yaitu sebesar 79,21% yang termasuk kedalam kategori kuat/tinggi yang berada diantara (0,600-0,799).

## 5.2 Rekomendasi

Secara garis besar kinerja *medical representative* PT. Bina San Prima dalam melakukan *personal selling* menunjukkan hasil yang kurang baik. Ada beberapa poin yang perlu diperhatikan oleh seluruh pihak PT. Sanbe Farma dan PT. Bina San Prima sebagai anak cabang perusahaan sekaligus distributor utama PT. Sanbe Farma yang sangat berhubungan dengan pemasaran khususnya untuk meningkatkan kinerja *personal selling (medical representative)* dan volume penjualannya.

1. Pelaksanaan *personal selling* oleh *medical representative*, termasuk ke dalam kategori kurang baik dengan skor 4209 atau sebesar 64,8%, oleh karena itu perlu meningkatkan kinerja *personal selling (medical representative)* dengan mengadakan evaluasi kerja setiap minggunya sehingga dapat diketahui aplikasi *personal selling (medical representative)* di lapangan dengan hasil penjualan yang diperoleh.
2. Tingkatkan frekuensi presentasi penjualan dan kunjungan penjualan terhadap para pelanggan dengan tenggang waktu seminggu tiga kali atau dua kali agar mengetahui keadaan penjualan produk di pelanggan, karena pelaksanaan *medical representative* terhadap frekuensi presentasi penjualan yang dilaksanakan hanya termasuk ke dalam kategori sedang atau cukup baik dengan perolehan skor 690 atau sebesar 69,0%. Sedangkan pelaksanaan *medical representative* terhadap kunjungan penjualan termasuk ke dalam kategori kurang baik dengan perolehan skor 624 atau sebesar 62,4%.

3. Tingkatkan pelayanan *medical representative*, khususnya jumlah *service call* kepada pelanggan dan lamanya memberikan anjuran penjualan (*suggestion selling*) karena karena kedua aspek tersebut sebagian besar tanggapan *medical representative* termasuk ke dalam kategori rendah, sedangkan pelaksanaan *medical representative* terhadap pelayanan yang dilaksanakan termasuk ke dalam kategori kurang baik dengan perolehan skor 1261 atau sebesar 63,1%.
4. Memberikan sejumlah insentif, baik itu insentif bulanan atau Quartal untuk meningkatkan motivasi kerja sama antara *personal selling* (*medical representative*) dengan pelanggan dalam menjual produk. Sehingga akan memberikan dorongan kerja untuk berusaha menjual produk sebanyak-banyaknya tanpa melihat target penjualan.