

## BAB V

### SIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan oleh penulis dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut yaitu:

1. Kegiatan distribusi yang dilakukan oleh perusahaan adalah barang yang telah jadi dilakukan pengemasan terlebih dahulu dan setelah itu akan dikirm ke konsumen dengan menggunakan angkutan perusahaan jika berada didaerah Bandung dan biaya kirim ditanggung oleh perusahaan sedangkan barang yang akan dikirm keluar kota Bandung dengan menggunakan jasa angkutan atau dengan angkutan konsumen yang biayanya ditanggung oleh konsumen begitu juga dengan ekspor.
2. Faktor-faktor yang menjadi penghambat dalam kegiatan saluran distribusi, adalah: pengiriman yang tidak tepat waktu, harga bahan bakar minyak (BBM) yang sering mengalami kenaikan, kinerja pegawai yang lalai dalam memasukkan/ menurunkan barang sehingga barang mengalami kerusakan. Untuk faktor-faktor penghambat *personal selling* adalah: meskipun *salesman* melakukan penawaran produk kepada konsumen, tetapi konsumen belum tentu melakukan tindakan pembelian. Besarnya biaya yang dikeluarkan untuk menawarkan produk diluar kota.

3. Dari hasil penelitian yang telah dilakukan dengan menggunakan SPSS maka dapat disimpulkan :
  - a. Bahwa terdapat hubungan antara saluran distribusi dan *personal selling* terhadap volume penjualan sebesar 80,6%, sedangkan sisanya sebesar 19,4% dipengaruhi oleh faktor-faktor lainnya.
  - b. Hubungan antara saluran distribusi dan volume penjualan sebesar 76,39% sedangkan sisanya 23,61% dipengaruhi faktor lainnya.
  - c. Hubungan antara *personal selling* dan volume penjualan sebesar 31,58% dan sisanya 68,42% dipengaruhi faktor lainnya.
4. Dari hasil penelitian pun dapat diperoleh persamaan regresi sebagai berikut :  $Y = -49428.745 + 330.141 X_1 + 264.656 X_2$ . Berdasarkan kriteria  $\text{Sig.} < 0,05$  maka  $H_0$  ditolak sedangkan hasil dari penelitian yang dilakukan didapat  $\text{Sig.}$  sebesar 0.00 maka dapat ditarik kesimpulan bahwa  $H_0$  ditolak, yang berarti terdapat hubungan antara saluran distribusi dan *personal selling* dengan volume penjualan.

## 5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang didapat maka penulis mencoba untuk mengemukakan beberapa saran yang mungkin akan berguna bagi perusahaan yaitu sebagai berikut:

1. Saluran distribusi yang dilakukan oleh perusahaan saat ini sebaiknya harus dapat dipertahankan dan ditingkatkan sehingga tidak terjadi keterlambatan

dalam pengiriman barang hingga ke tangan konsumen. Untuk mencegah keterlambatan maka perusahaan juga dapat mempertimbangkan pembukaan kantor cabang di lokasi yang dianggap perusahaan merupakan lokasi yang strategis.

2. Perusahaan perlu menambah *salesman* ke daerah yang belum terjangkau yang berpeluang tinggi dalam pembelian. Dengan ditambahkan *salesman* memungkinkan peningkatan dalam penjualan perusahaan.
3. Agen harus tetap selalu menghubungi para nasabah dalam meningkatkan citra perusahaan, tetap memberikan bonus pada agen apabila melebihi target penjualan sehingga dapat lebih memacu para salesman untuk meningkatkan penjualannya.