

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 dijadi 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. Sedangkan *personal selling* perusahaan dengan menggunakan *salesman* yang mendatangi para konsumen dalam menawarkan produk perusahaan dan cara pemesanannya dapat memesan kepada *salesman* atau dengan cara telepon. Dalam melaksanakan saluran distribusi dan *personal selling* seringkali terjadi beberapa masalah yang harus dihadapi oleh prusaaan seperti misalnya dalam saluan distribusi seringkali terjadi keterlambatan dalam pengiriman barang hingga ketangan konsumen, kerusakan barang ketika pengiriman, harga bahan bakar yang tidak menentu seperti kenaikan BBM. Jika dalam *personal selling*

dimana biaya yang telah dikeluarkan untuk menawarkan barang tidak dapat menentukan konsumen akan membeli barang tersebut.

2. Dari hasil penelitian yang telah dilakukan dengan menggunakan SPSS maka dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan antara saluran distribusi dan *personal selling* terhadap volume penjualan sebesar 97,4%, sedangkan sisanya sebesar 2,6% dipengaruhi oleh faktor-faktor lainnya.
3. Dari hasil penelitian pun dapat diperoleh persamaan regresi sebagai berikut :
$$Y = -758606.26 + 254.793 X_1 + 402.528 X_2$$
. Berdasarkan kriteria $\text{Sig.} < 0,05$ maka H_0 ditolak sedangkan hasil dari penelitian yang dilakukan didapat 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 harus dapat dipertahankan dan ditingkatkan sehingga tidak terjadi keterlambatan dalam pengiriman barang hingga ke tangan konsumen.

2. Mencegah terjadinya kerusakan barang pada saat pengiriman yang dapat menurunkan kerugian pada perusahaan, dan pengemasan yang baik pada produk sehingga tidak terjadi kerusakan pada produk.
3. Perusahaan perlu menambah *salesman* ke daerah yang belum terjangkau yang berpeluang tinggi dalam pembelian. Dengan ditambahkan *salesman* memungkinkan peningkatan dalam penjualan perusahaan.
4. 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.