

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

1. Proses pelaksanaan distribusi fisik yang dilakukan oleh PT. Garuda dalam meningkatkan volume penjualan sesuai dengan hasil penelitian, yaitu sebagai berikut: frekuensi responden mengenai bentuk saluran distribusi fisik perusahaan sudah sesuai dengan tujuan distribusi dengan nilai top two boxes sebesar 87,1%, bentuk saluran distribusi fisik perusahaan sudah sesuai dengan tingkat pemesanan 87,1%, proses pemesanan sudah sesuai dengan prosedur 90,3%, jumlah karyawan yang menangani pesanan dan pembelian sudah mencukupi 71%, peralatan gudang yang digunakan perusahaan sudah memadai 90,4%, lokasi perusahaan mudah dijangkau dan strategis 87,1%, gudang perusahaan sudah memadai untuk menyimpan barang 93,5%, barang yang diminta konsumen selalu siap tersedia 83,9%, barang yang dipesan pada perusahaan oleh konsumen sesuai dengan yang dipesan 96,7%, perusahaan selalu mengganti barang yang dipesan konsumen dalam kondisi rusak 90,3%, alat transportasi sebagai penunjang pendistribusian perusahaan telah memadai 74,2%, pengiriman barang kepada konsumen sesuai dengan waktu yang telah disepakati 91,3%, kecepatan perusahaan dalam menanggapi pesanan dari pelanggan sesuai dengan keinginan pelanggan 87,1%, cara pengangkutan produk yang

dipesan dari perusahaan kepada pelanggan sesuai dengan harapan pelanggan 96,8%.

2. Volume penjualan PT. Garuda dari tahun 2001 sampai tahun 2005 selalu mengalami penurunan dan tidak mencapai target, berikut adalah tabel realisasi volume penjualan kerupuk PT. Garuda dari tahun 2001-2005:

**Tabel 5.1**  
**Realisasi Volume Penjualan Kerupuk PT.Garuda (2001-2005)**  
**(dalam ton)**

<b>Tahun</b>	<b>Volume Penjualan</b>
<b>2001</b>	<b>330</b>
<b>2002</b>	<b>322</b>
<b>2003</b>	<b>316</b>
<b>2004</b>	<b>315</b>
<b>2005</b>	<b>313</b>

3. Pengaruh antara pelaksanaan distribusi fisik terhadap volume penjualan di PT. Garuda adalah sebesar 17,80% berarti masih terdapat faktor-faktor lain yang mempengaruhi volume penjualan disamping distribusi fisik sebesar 82,20%, diantaranya faktor kegiatan promosi, faktor produk, harga, dan pelayanannya. Sedangkan dari perhitungan uji signifikansi (uji T) didapat  $t_{hitung} < t_{tabel}$  atau  $0,8062 < 2,04$  maka  $H_0$  diterima dan  $H_1$  ditolak, ini berarti bahwa distribusi fisik tidak berpengaruh terhadap peningkatan volume penjualan.

## 5.2 Saran

Dari hasil yang diperoleh dapat disarankan hal-hal sebagai berikut:

1. Dari hasil perhitungan koefisien determinasi sebesar 17,80% berarti masih terdapat faktor lain sebesar 82,20% yang mempengaruhi volume penjualan kerupuk di PT. Garuda seperti promosi, produk, harga, dan pelayanannya.

Untuk itu disarankan agar dilakukan penelitian lebih lanjut mengenai pengaruh distribusi fisik terhadap volume penjualan, atau dengan pengaruh-pengaruh lainnya seperti promosi, produk, harga, dan kualitas pelayanan.

2. Sebaiknya PT. Garuda tetap menjalin hubungan baik dengan para distributor. Di samping itu PT. Garuda juga terus mengadakan penelitian pasar dan mencari informasi tentang pesaing.
3. Untuk lebih meningkatkan volume penjualannya, PT. Garuda sebaiknya menambah distributor, terutama pada daerah-daerah yang belum terdapat distributor PT. Garuda. Namun perlu juga PT. Garuda memperhitungkan efisiensi biaya yang dikeluarkan dalam penambahan distributor baru tersebut.