

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan analisis dan pembahasan yang telah dikemukakan pada bab sebelumnya, maka penulis menarik kesimpulan bahwa:

1. Pelaksanaan distribusi fisik yang dilakukan PT “X” adalah sebagai berikut:

a. Pemrosesan Pesan

PT “X” menggunakan telepon untuk pemrosesan pesanan ikan kepada supplier agar ikan yang diproses dapat segera disimpan di penyimpanan ikan sehingga kualitas kesegaran ikan tersebut dapat terjaga.

b. Pergudangan

PT “X” memiliki tempat penyimpanan ikan yang cukup memadai sehingga menjaga kualitas ikan-ikan tersebut tetap terjamin. 1 ruangan pendingin mampu memuat maksimal 5 ton ikan. Selain itu ruangan pendingin yang dimiliki oleh PT “X” sebanyak 5 ruangan pendingin sehingga jika dari *supplier* tiba maka ada tempat dalam ruangan pendingin.

c. Persediaan

PT “X” tidak memiliki persediaan karena produk ikan PT “X” harus segera diekspor ke luar negeri sehingga mutu dari produk ikan tersebut tetap terjaga dan segar.

d. Transportasi

Pengangkutan produk ikan selama ini dilakukan PT “X” cukup baik dengan menggunakan kontainer yang telah disiapkan oleh pihak-pihak pelabuhan sesuai perjanjian yang telah disepakati sehingga pengangkutan produk ikan PT “X” selalu tepat waktu dan lancar.

2. Peranan Kegiatan Distribusi Terhadap Penjualan Ikan

Berdasarkan perhitungan analisis regresi maka didapatkan persamaannya sebagai berikut: $Y = -1.725,61 + 1,775x$. Artinya kita dapat memperkirakan berapa banyak keuntungan dari hasil penjualan ikan apabila diketahui berapa biaya distribusi yang dikeluarkan. Selain itu diperoleh nilai koefisien korelasi sebesar 0,98 yang artinya memiliki hubungan yang sangat kuat antara volume penjualan dan biaya distribusi.

Berdasarkan perhitungan koefisien determinasi maka besarnya peranan distribusi fisik dalam meningkatkan penjualan ikan adalah sebesar 92,12%, sedangkan sisanya sebesar 4,88% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain di luar distribusi fisik dan kesahihannya telah dibuktikan dengan statistik *t*.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan dan pembahasan di atas, penulis mencoba untuk memberikan saran-saran yang berkaitan dengan hal-hal yang perlu diperhatikan agar menjadi masukan pada perusahaan sebagai berikut :

1. Sebaiknya *supplier* ikan diperbanyak karena tiap-tiap *supplier* memiliki jenis-jenis ikan yang berbeda dan tergantung pada musim ikan. Sehingga

perusahaan dapat meningkatkan penjualan dengan berbagai jenis ikan yang dijual.

2. Sebaiknya gudang yang terpisah dari pabrik diletakkan dalam pabrik agar lebih mudah dalam kegiatan distribusinya.
3. Sebaiknya *supplier* mengkonfirmasi pengiriman ikan pada waktu akan mengirimkan ikannya sehingga PT “X” tidak perlu menunggu datangnya ikan. Karena kegiatan operasional PT “X” bergantung pada kedatangan ikan dari *supplier*.