

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Kebijakan saluran distribusi yang dilakukan oleh Bandung Jaya *PS* dilakukan untuk mencapai tujuan perusahaan. Ada 5 tujuan dari kebijakan saluran distribusi yang dilakukan oleh perusahaan, yaitu :
 - Memperoleh laba, cara yang dilakukan adalah melalui kebijakan harga.
 - Mempertahankan loyalitas pelanggan, cara yang dilakukan adalah dengan memberikan pelayanan yang baik, komunikasi melalui telepon, pemberian kredit dan pemberian parcel.
 - Meningkatkan volume penjualan, cara yang dilakukan adalah dengan strategi penetrasi pasar dan strategi pengembangan pasar.
 - Memenangkan persaingan, cara yang dilakukan adalah melalui kebijakan harga, penyediaan produk merek Cargill dengan berbagai jenis dan pengambilan pakan serta obat-obatan dari berbagai *supplier*.
 - Menyampaikan kebijakan produsen, cara yang dilakukan adalah dengan penyampaian subsidi dan pemberian sampel produk pakan.

2. Saat ini Bandung Jaya *PS* menggunakan saluran distribusi tingkat-0 hingga tingkat-2 dalam memasarkan produk merek Cargill, yang meliputi Pedagang Besar (luar kota dan Kota Bandung), Pengecer dan Konsumen Langsung.
3. Selama lima tahun terakhir grafik volume penjualan pakan ternak merek Cargill di Bandung Jaya *PS* tidak mempunyai siklus yang tetap. *Maxbro* dan *PP 3* merupakan dua jenis pakan ternak yang terbesar volume penjualannya. Secara keseluruhan, sejak tahun 2002 volume penjualan pakan ternak merek Cargill relatif stabil berkisar antara 15.000 – 20.000 zak per triwulannya. Kemudian pada tahun 2003 mengalami kenaikan yang cukup besar hingga mencapai angka yang maksimal pada tahun 2004 di triwulan yang ketiga sebagai akibat dari adanya wabah flu burung yang mengakibatkan para peternak beralih dari *supplier* mereka sebelumnya ke Bandung Jaya *PS* untuk melakukan pembelian tunai. Setelah melewati triwulan yang ketiga ini volume penjualan menurun hingga triwulan yang ketiga di tahun 2005, hal ini terjadi karena berkurangnya permintaan terhadap pakan ternak sebagai akibat dari ketakutan masyarakat terhadap wabah flu burung sehingga konsumsi masyarakat terhadap hewan unggas terutama ayam semakin berkurang. Selain itu tingkat persaingan antara para pedagang pakan ternak pun semakin tinggi sehingga volume penjualan kembali menurun sampai triwulan kedua di tahun 2006 dan mengalami sedikit kenaikan di triwulan tiga tahun 2006.
4. Saluran distribusi yang diterapkan oleh Bandung Jaya *PS* seharusnya dapat mendukung pencapaian tujuan perusahaan, termasuk meningkatkan volume penjualan. Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan terhadap 40

sampel maka dapat diketahui bahwa terdapat lima hal yang menghambat kelancaran saluran distribusi di Bandung Jaya *PS*, yaitu :

- Para karyawan Bandung Jaya *PS* yang tidak melayani dengan cepat (menurut pedagang besar Kota Bandung dan Pengecer).
- Sopir dan karyawan yang mengirimkan barang kurang melayani dengan baik (menurut pedagang besar luar kota dan Kota Bandung serta Pengecer).
- Komunikasi yang selama ini dilakukan melalui telepon tidak terlalu bermanfaat (menurut konsumen langsung).
- Waktu pemberian kredit yang diberikan oleh Bandung Jaya *PS* kurang cukup (menurut pedagang besar luar kota dan Kota Bandung).
- Penggantian produk rusak yang tidak tepat waktu (menurut pedagang besar luar kota dan Kota Bandung, pengecer serta konsumen langsung).

Bandung Jaya *PS* perlu melakukan perbaikan terhadap kelima hal ini supaya pelaksanaan saluran distribusi yang dilakukan oleh perusahaan dapat berjalan dengan lebih efektif.

5.1 Saran

Dari hasil penelitian secara keseluruhan, maka penulis mencoba untuk mengajukan saran yang diharapkan dapat menjadi masukan yang berarti bagi perusahaan. Saran tersebut adalah sebagai berikut :

1. Para karyawan di Bandung Jaya *PS* perlu diberikan pengarahan mengenai bagaimana cara melayani pembeli dengan lebih baik. Pengawasan terhadap

karyawan akan lebih mudah karena jumlah karyawan yang tidak terlalu banyak (10orang). Karyawan yang malas atau tidak melayani dengan baik perlu diberikan peringatan atau bahkan pergantian karyawan oleh pimpinan.

2. Sopir dan karyawan yang bertugas untuk mengirimkan barang perlu diberi pengarahan supaya dapat mengirimkan barang dan memberikan pelayanan yang lebih baik. Bila frekuensi pengiriman barang terlalu padat ada baiknya jika dilakukan penambahan sopir atau mobil transportasi untuk mengurangi stress kerja sopir. Selain itu akan sangat bermanfaat jika penjadwalan jalur pengiriman yang dilakukan digolongkan berdasarkan letak daerah pengiriman, karena selain menghemat waktu juga dapat menghemat biaya transportasi.
3. Perusahaan perlu mempertimbangkan kembali mengenai penetapan kebijakan kredit yang diberikan oleh perusahaan kepada pembeli dari unsur 5C (*character, capacity, capital, collateral, condition*). Pelanggan lama yang sudah dikenal baik oleh perusahaan, punya kemampuan untuk mengembalikan kredit tepat waktu, dengan kondisi keuangan yang sehat, punya jaminan dan kondisi perusahaan yang stabil layak mendapatkan kelonggaran kredit yang lebih lama. Karena secara positif, pemberian kredit dengan jangka waktu yang lebih panjang seharusnya dapat merangsang volume pembelian supaya lebih besar, karena adanya peluang yang lebih lama untuk melakukan perluasan usaha.
4. Penggantian produk rusak perlu penanganan yang lebih serius, jika memang waktu selama dua hari masih kurang, maka kebijakan mengenai penggantian produk rusak ini sebaiknya diperpanjang (misalnya seminggu).

5. Penggunaan komputerisasi untuk lebih memudahkan administrasi dan pembukuan akan sangat bermanfaat untuk meningkatkan pelayanan bagi pembeli.