

BAB 5

PENUTUP

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang penulis lakukan mengenai ”Peranan Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan di PT Osaka”, akhirnya penulis mencoba untuk menyimpulkan dan mengajukan saran-saran sebagai berikut:

5.1 Simpulan

Simpulan yang dapat diambil oleh penulis berdasarkan hasil penelitian adalah sebagai berikut:

- PT Osaka telah merancang saluran distribusinya dengan cukup baik. Hal ini dapat dilihat dari cukup luasnya pasar PT Osaka jika dilihat dari segi geografis. Dapat kita lihat bahwa terdapat di kota-kota besar, yakni Bandung, Jakarta, Yogyakarta, Cirebon, Tasik, Sukabumi, Cianjur, Jatibarang, Indramayu, dan Banjar.
- Dari tahun 2006-2008, anggota saluran distribusi PT Osaka juga telah berkembang. Sampai akhir tahun 2008, terdapat 11 *Wholesaler* dan 51 *Retailer*.
- Perkembangan pada saluran distribusi memberikan kontribusi yang positif pada volume penjualan di PT Osaka. Dengan kata lain, dapat disimpulkan bahwa perubahan pada anggota saluran distribusi di PT Osaka berbanding

searah dengan volume penjualan di perusahaan. Hal ini dapat dilihat dari perkembangan saluran distribusi yang pada tahun 2006 semester 1 sebanyak 8 *Wholesaler* dan 22 *Retailer* dengan volume penjualan sebesar 1.837 dengan pada tahun 2008 semester 2 sebanyak 11 *Wholesaler* dan 51 *Retailer* dengan volume penjualan sebesar 2.200. *Wholesaler* lebih berpengaruh terhadap penjualan jika dibandingkan dengan indikasi perubahan *Retailer*. Hal ini dapat dilihat dari perubahan pada tahun 2007 semester 1 dan semester 2. Pada tahun 2007 semester 1, dengan 10 *Wholesaler* dan 38 *Retailer* penjualan mencapai 2.352, namun pada semester 2, dengan 9 *Wholesaler* dan 46 *Retailer* penjualan hanya mencapai 2.211.

- Pada beberapa kota (Cirebon, Tasik, Sukabumi, Cianjur, Jatibarang, Indramayu, dan Banjar), saluran distribusi dinilai kurang efektif untuk saat ini. Hal ini dilihat dari anggota saluran yang masih relatif sedikit. Biaya pengelolaan anggota saluran ke kota-kota tersebut menjadi kurang efektif.
- Adapun, perubahan anggota saluran tidak selalu naik, ada pula turun. Melalui turunnya anggota saluran, volume penjualan pun cenderung turun.

5.2 Saran

Pada kesempatan ini penulis ingin memberikan saran yang mungkin dapat menjadi masukan yang bermanfaat bagi perusahaan, yaitu:

- Perusahaan perlu menjaga anggota saluran distribusi agar volume penjualan dapat tetap meningkat. Khususnya *Wholesaler* yang memberikan kontribusi

yang cenderung lebih besar daripada *Retailer*. Peningkatan pada *Wholesaler* dapat memberikan kontribusi pada penjualan secara lebih signifikan daripada *Retailer*.

- Selain itu pula perusahaan sebaiknya mengurangi jumlah *Retailer* untuk menekan biaya transportasi. Dengan memfokuskan pada pengelolaan *Wholesaler* perusahaan dapat menekan biaya-biaya yang kurang efektif. Sehingga, pendapatan perusahaan diharapkan lebih optimal.
- Untuk beberapa kota (Cirebon, Tasik, Sukabumi, Cianjur, Jatibarang, Indramayu, dan Banjar), jika anggota salurannya relatif kurang banyak, lebih baik ditiadakan, karena kurang efektif. Berbeda halnya jika anggota saluran di beberapa kota tersebut relatif banyak (seperti kota Bandung, Jakarta, ataupun Yogyakarta). Karena hal ini akan membawa dampak baik bagi perusahaan, khususnya bagi peningkatan volume penjualan.