

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada bab IV, yaitu dari pengumpulan data sampai dengan pembahasan. Maka dapat ditarik beberapa kesimpulan mengenai pengaruh saluran distribusi dalam meningkatkan volume penjualan pada PD. Inti Jaya Textile di Bandung. Adapun kesimpulan yang dimaksud sebagai berikut:

1. Di dalam kegiatan usahanya untuk meningkatkan volume penjualan, maka PD. Inti Jaya Textile menggunakan saluran distribusi langsung dan tidak langsung, yaitu:

- a. Saluran Distribusi langsung

PD. Inti Jaya Textile —————> Konsumen

Penggunaan saluran distribusi langsung ini hanya sebagian kecil, karena dengan menggunakan saluran distribusi langsung, maka perusahaan mengalami kesulitan dalam menjangkau daerah pemasaran yang luas dan konsumen yang tersebar di beberapa lokasi, sehingga akan memerlukan biaya yang cukup besar.

- b. Saluran Distribusi Tidak Langsung

PD. Inti Jaya Textile —> Pedagang Besar —> Pengecer —> Konsumen

Perusahaan melaksanakan penjualan kepada pedagang besar saja.

Pedagang besar ini meneruskan menjual kepada konsumen sehingga memperkecil biaya distribusi yang dikeluarkan perusahaan.

PD. Inti Jaya Textile ———→ Pengecer ———→ Konsumen

Dalam saluran distribusi tidak langsung yang digunakan perusahaan adalah dengan menggunakan jasa perantara yaitu pedagang besar dan pengecer, seperti pedagang grosir dan toko- toko kain dengan maksud untuk membantu proses penyampaian produk ke tangan konsumen, selain itu dengan menggunakan perantara diharapkan dapat memberikan pelayanan yang baik, waktu penyampaian produk yang tepat dan selalu berusaha agar produk kain tersebut selalu tersedia dan tersebar luas pada perantara dengan harga dan kualitas yang dapat bersaing dengan produk sejenis di pasaran.

2. Dalam pelaksanaan saluran distribusinya, PD. Inti Jaya Textile mempertimbangkan beberapa hal dalam memilih anggota saluran distribusinya, yaitu:

- Memilih anggota saluran

PD. Inti Jaya Textile melakukan beberapa pertimbangan dalam memilih anggota salurannya, yaitu pemilihan anggota saluran dengan menempatkan pedagang besar maupun pengecer yang sudah berpengalaman, tidak bermasalah dalam keuangannya dan dapat melaksanakan penjualan secara kontinu.

- Memotivasi anggota saluran

PD. Inti Jaya Textile memotivasi anggota salurannya agar perantara melakukan tugasnya dengan baik, dengan cara memberikan diskon untuk pembelian dalam jumlah besar, pemberian potongan untuk perantara yang membayar secara tunai, pemberian reward atau hadiah kepada perantara pada hari

raya keagamaan dan kekuatan paksaan berupa penghentian hubungan bila perantara yang bermasalah bagi perusahaan.

- Mengevaluasi anggota saluran

Dilakukan untuk menilai kinerja perantara, evaluasi yang dilakukan oleh perusahaan antara lain dengan mengevaluasi pembayaran yang dilakukan, mengevaluasi jumlah pembelian dan frekuensi pembelian per bulan.

- Memodifikasi susunan saluran

Modifikasi susunan saluran dilakukan perusahaan untuk menghadapi pasar yang semakin luas, pola pembelian konsumen yang selalu berubah dan munculnya pesaing baru. PD. Inti Jaya Textile memodifikasi susunan saluran dengan menambah anggota saluran di daerah pemasaran yang potensial.

3. Intensitas saluran distribusi yang digunakan oleh PD. Inti Jaya Textile dalam menyalurkan produknya adalah distribusi intensif, yakni menggunakan sebanyak mungkin perantara dalam memasarkan produk perusahaan.

4. Berdasarkan hasil perhitungan dengan metode analisis korelasi, uji signifikan dan koefisien determinasi, didapatkan hubungan antara variabel X (saluran distribusi) dan variabel Y (volume penjualan) sebesar 0.97, yang berarti bahwa korelasi antara kedua variabel tersebut kuat dan positif, dimana semakin besar jumlah biaya distribusi yang dikeluarkan perusahaan, semakin besar pula hasil penjualannya, begitu juga sebaliknya semakin kecil jumlah biaya distribusi yang dikeluarkan oleh perusahaan semakin kecil pula volume penjualan perusahaan.

Dari perhitungan uji signifikan didapatkan hasil t sebesar $4.26 > 0$ yang artinya menyatakan adanya hubungan yang berarti antara variabel saluran distribusi dengan peningkatan volume penjualan pada PD. Inti Jaya Textile.

Sedangkan dari perhitungan determinasi didapatkan hasil sebesar 94 % dimana saluran distribusi mempunyai pengaruh yang dominan dalam meningkatkan volume penjualan sedangkan volume penjualan dipengaruhi oleh faktor- faktor lain sebesar 6 %. Oleh karena itu saluran distribusi yang dilakukan mempunyai peranan yang besar dalam meningkatkan hasil penjualan.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang didapat, maka penulis mengajukan saran-saran yang kiranya dapat menjadi masukan bagi PD. Inti Jaya Textile untuk dapat mempererat hubungan dengan para perantara di dalam meningkatkan volume penjualan kain perusahaan. Adapun saran- saran tersebut adalah sebagai berikut:

1. PD. Inti Jaya Textile sebaiknya menggunakan perantara pemasaran, karena hal itu dapat memperluas daerah pemasaran, serta dapat menjangkau konsumen yang jumlahnya tersebar di beberapa lokasi, selain itu perusahaan dapat terhindar dari resiko kerusakan barang dalam pengiriman atau keterlambatan pengiriman.

2. Untuk mengatasi mahal nya biaya saluran distribusi, perusahaan diharapkan dapat membuat perencanaan pengiriman yang teratur dan terperinci sehingga proses pengiriman menjadi lebih efektif.

3. PD. Inti Jaya Textile sebaiknya mempertahankan saluran distribusi yang selama ini telah dilaksanakan, karena dilihat dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa saluran distribusi yang selama ini telah dilakukan oleh perusahaan merupakan saluran yang tepat bagi produk perusahaan, karena produk perusahaan termasuk ke dalam produk konsumen sehingga dalam pendistribusiannya menggunakan pedagang besar dan pengecer.

4. PD. Inti Jaya Textile sebaiknya menambah jumlah tenaga penjual atau salesman untuk menjangkau daerah pemasaran yang baru, serta meningkatkan pelayanan sehingga dapat meningkatkan volume penjualan perusahaan.