

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Dalam kegiatan usahanya untuk meningkatkan volume penjualan, PT. LUSANTEX melaksanakan saluran distribusi yang tepat bagi perusahaan. Pelaksanaan saluran distribusi yang dilakukan oleh PT.LUSANTEX adalah:

- a. PT."X" → Pedagang Besar → Pengecer → Konsumen

Saluran distribusi tidak langsung ini sering digunakan oleh perusahaan.

Perusahaan melaksanakan penjualan dalam jumlah besar kepada pedagang besar saja, pedagang besar ini meneruskan menjual kepada konsumen sehingga memperkecil biaya distribusi yang dikeluarkan perusahaan.

- b. PT."X" → 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, selanjutnya para pengecer menjual produk kepada konsumen akhir.

c. PT."X" → Konsumen

Saluran distribusi ini merupakan bentuk yang paling sederhana, jadi tidak ada pedagang perantara antara distributor dan konsumen.

Penggunaan saluran distribusi ini hanya dilakukan dalam skala kecil, karena saluran distribusi langsung ini membutuhkan biaya yang sangat besar sedangkan dana yang dimiliki oleh perusahaan terbatas.

5.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang didapat, maka penulis mengajukan saran-saran yang kiranya dapat menjadi masukan bagi perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan kain perusahaan. Adapun saran-saran tersebut adalah sebagai berikut:

1. Perusahaan hendaknya mengatur kembali perencanaan pengiriman yang teratur dan terperinci, sehingga proses pengiriman lebih efektif.
2. PT."X" sebaiknya mengatur kembali strategi dan pelayanan dengan menambah tenaga penyalur untuk menjangkau daerah pemasaran yang baru sehingga dapat meningkatkan volume penjualan perusahaan.

3. Perusahaan hendaknya mengatur kembali biaya-biaya yang dikeluarkan, sehingga pengiriman barang lebih efektif dan efisien.
4. PT."X" 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 yang sifatnya pasar bisnis sehingga dalam pendistribusiannya menggunakan pedagang besar dan pengecer.