

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini akan dikemukakan beberapa kesimpulan yang didapat dari pembahasan pada bab-bab sebelumnya. Kemudian akan dikemukakan saran-saran yang dapat menjadi pertimbangan bagi PT. Dinamika Jaya Sejahtera Abadi dalam melaksanakan kegiatan distribusi fisik, khususnya dalam meningkatkan penjualan besi beton untuk bangunan.

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan uraian dari hasil penelitian dan pembahasan mengenai kebijakan distribusi fisik yang dijalankan PT. Dinamika Jaya Sejahtera Abadi, maka penulis menarik kesimpulan :

1. Kebijakan distribusi fisik yang dilaksanakan oleh PT. Dinamika Jaya Sejahtera Abadi Bandung antara lain :

a. Pemrosesan pesanan (*order processing*)

Pada PT. Dinamika Jaya Sejahtera Abadi pemesanan barang dapat dilakukan dengan datang langsung ke perusahaan, surat, telepon, faksimili, *e-mail*, dan wiraniaga. Pesanan yang diterima berbentuk surat pemesanan barang. Pengisian surat pemesanan barang dapat dilakukan dengan dua cara, cara pertama penerima telepon, faksimili, *e-mail*, dan wiraniaga, langsung membuat surat pemesanan barang sesuai

dengan pesanan pelanggan, cara kedua konsumen mengisi langsung surat pemesanan barang kemudian diserahkan pada perusahaan untuk proses pesanan lebih lanjut.

b. Pengendalian persediaan (*inventory control*)

Pada PT. Dinamika Jaya Sejahtera Abadi persediaan dikendalikan oleh Bagian Gudang untuk memeriksa kuantitas barang agar tetap tersedia di gudang. Pengendalian barang dilakukan untuk memenuhi permintaan pelanggan.

Dalam pengendalian persediaan PT. Dinamika Jaya Sejahtera Abadi selalu memperhatikan kondisi ekonomi yang berlaku dengan pengecekan harga pasar. Ini dilakukan karena distributor (toko-toko) selalu mengecek harga barang yang berlaku pada PT. Dinamika Jaya Sejahtera Abadi. Dengan sistem pengendalian yang baik, seperti melakukan pengecekan kuantitas barang per minggu dan menentukan jumlah persediaan akhir berdasarkan *FIFO* dimana persediaan yang masuk pertama kali dikeluarkan pertama kali. Perusahaan dapat memprediksi kebutuhan persediaan tiap bulan, sehingga dengan demikian setiap permintaan konsumen terhadap barang selalu tersedia.

c. Pergudangan (*warehousing*)

Pada PT. Dinamika Jaya Sejahtera Abadi memiliki dua buah gudang yang bersifat *private warehouse* sehingga memungkinkan adanya fleksibilitas yang tinggi untuk penyimpanan dan penanganan barang secara khusus, tingkat pengawasan yang

lebih besar dalam pelaksanaannya serta menekan biaya penyimpanan per unit yang dikeluarkan.

Di dalam gudang ini, Kepala Gudang menyusun barang menurut klasifikasinya atau membagi-bagi barang berdasarkan kelas produknya. Hal tersebut dimaksudkan untuk mempermudah kinerja dalam setiap pemeriksaan barang yang ada di gudang. Untuk mempermudah pengiriman Kepala Gudang menerapkan metode *FIFO*, artinya barang yang pertama kali tiba di gudang, barang tersebut yang dikirim pertama kali kepada pelanggan. Hal ini dilakukan untuk menjaga kualitas barang dan agar kegiatan dalam gudang dapat terkoordinir dengan baik.

d. Transportasi (*transportation*)

PT. Dinamika Jaya Sejahtera Abadi sebagai distributor besi beton untuk bangunan untuk wilayah Bandung, Garut, Cianjur, Purwakarta, dan Sumedang membutuhkan transportasi dalam pengiriman barang yang dilakukan dengan menggunakan angkutan milik perusahaan sendiri. Saat ini PT. Dinamika Jaya Sejahtera Abadi memiliki 17 unit truk yang terdiri dari 12 unit *FUSO* dan 5 unit *COLT DIESEL*, yang masing-masing memiliki daya angkut yang berbeda. *FUSO* memiliki kapasitas daya angkut maksimal 4 ton sedangkan *COLT DIESEL* memiliki kapasitas daya angkut maksimal 2,5 ton. Pengiriman barang tidak memiliki jadwal khusus, semua pengiriman dilaksanakan berdasarkan pada pemesanan dari pelanggannya.

2. Berdasarkan hasil kuesioner mengenai kebijakan distribusi fisik dan penjualan produk, dapat diketahui bahwa kebijakan distribusi fisik yang baik dan tepat dapat meningkatkan pembelian produk pada PT. Dinamika Jaya Sejahtera Abadi, dengan mengetahui tanggapan responden mengenai peningkatan pembelian karena pelaksanaan kebijakan distribusi fisik pada PT. Dinamika Jaya Sejahtera Abadi. Tapi ada beberapa hal yang konsumen menyatakan kurang setuju untuk meningkatkan pembelian, yaitu mengenai pengangkutan barang untuk menghantarkan barang yang dipesan dan mengenai ketersediaan barang yang dipesan. Ini dapat dilihat dari perolehan hasil kuesioner mengenai pengangkutan barang dan barang yang dipesan selalu tersedia sebesar 23,75% dan 28,75%.

3. Besarnya tingkat hubungan antara variabel kebijakan distribusi (variabel x) dengan variabel peningkatan penjualan produk (variabel y) adalah sebagai berikut :

- Dari hasil perhitungan *Correlations Coefficients Spearman* diperoleh nilai 0,717 yang berarti terdapat korelasi yang cukup kuat antara kebijakan distribusi fisik dengan peningkatan penjualan produk pada PT. Dinamika Jaya Sejahtera Abadi.
- Besarnya hubungan kebijakan distribusi fisik dengan peningkatan penjualan produk pada PT. Dinamika Jaya Sejahtera Abadi adalah sebesar 51,41 % dengan tingkat signifikansi 0,05.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diuraikan sebelumnya, maka penulis ingin menyampaikan beberapa saran dan masukan yang mungkin dapat berguna untuk perbaikan dan kemajuan PT. Dinamika Jaya Sejahtera Abadi yaitu antara lain :

- Memberikan pendidikan dan pelatihan mengenai *unsur produk dan market knowledge* (pengetahuan tentang produk, pelanggan dan pesaing) terhadap karyawan secara terpadu sangat penting dilakukan dalam upaya memaksimalkan kemampuan karyawan guna meningkatkan kebijakan distribusi fisik yang efektif dan efisien, sehingga diharapkan dapat menunjang peningkatan penjualan produk di PT. Dinamika Jaya Sejahtera Abadi. Misalnya : dengan mengadakan seminar, training atau bentuk-bentuk pelatihan lainnya mengenai unsure produk dan market knowledge.
- PT. Dinamika Jaya Sejahtera Abadi harus selalu memperhatikan dan menanggapi semua keluhan dengan merespon keluhan dari para pelanggan agar pelaksanaan kebijakan distribusi fisik yang diberikan sesuai dengan harapan pelanggan, sehingga dapat memelihara dan menjaga hubungan baik dengan para pelanggan.
- PT. Dinamika Jaya Sejahtera Abadi harus melakukan pengawasan terhadap karyawan agar bekerja dengan rajin dan disiplin serta menegur karyawan yang lalai, malas, dan yang kurang berprestasi bagi perusahaan. Dengan adanya pembuatan penjadwalan jam kerja dan target kerja terhadap karyawan, sehingga diharapkan karyawan dapat bekerja dengan maksimal.

- PT. Dinamika Jaya Sejahtera Abadi diharapkan dalam melaksanakan distribusi fisik khususnya dalam hal pengendalian persediaan dan pemrosesan pesanan dilaksanakan secara komputerasi, sehingga diharapkan dapat mengefisienkan aktivitas kerja dan mempermudah pengendalian dan pemrosesan pesanan.
- Untuk mengatasi permintaan yang terus meningkat perusahaan disarankan menggunakan tenaga ahli yang berpengalaman dalam melaksanakan distribusi fisik dan mengupayakan peningkatan penjualan dan menciptakan loyalitas pelanggan terhadap PT. Dinamika Jaya Sejahtera Abadi.