

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

1. Proses pelaksanaan distribusi fisik yang dilakukan oleh CV. Permata Sejati dalam meningkatkan volume penjualan sesuai dengan hasil penelitian, yaitu sebagai berikut: frekuensi responden mengenai bentuk saluran distribusi fisik perusahaan sudah sesuai dengan tujuan distribusi dengan nilai *top two boxes* sebesar 90%, bentuk saluran distribusi fisik perusahaan sudah sesuai dengan tingkat pemesanan 80%, proses pemesanan sudah sesuai dengan prosedur 70%, jumlah karyawan yang menangani pesanan dan pembelian sudah mencukupi 60%, peralatan gudang yang digunakan perusahaan sudah memadai 80%, lokasi perusahaan mudah dijangkau dan strategis 90%, gudang perusahaan sudah memadai untuk menyimpan barang 90%, barang yang diminta konsumen selalu siap tersedia 90%, barang yang dipesan pada perusahaan oleh konsumen sesuai dengan yang dipesan 90%, perusahaan selalu mengganti barang yang dipesan konsumen dalam kondisi rusak 90%, alat transportasi sebagai penunjang pendistribusian perusahaan telah memadai 60%, pengiriman barang kepada konsumen sesuai dengan waktu yang telah disepakati 80%, kecepatan perusahaan dalam menanggapi pesanan dari pelanggan sesuai dengan keinginan pelanggan 90%, cara pengangkutan produk yang

dipesan dari perusahaan kepada pelanggan sesuai dengan harapan pelanggan 90%.

2. Volume penjualan CV. Permata Sejati dari tahun 2001 sampai tahun 2005 peningkatan terus mengalami peningkatan dan mencapai target, berikut adalah tabel realisasi volume penjualan makanan beku CV. Permata Sejati dari tahun 2001-2005:

Tabel 5.1
Realisasi Volume Penjualan Makanan Beku CV. Permata Sejati (2001-2005)
(dalam ton)

Tahun	Volume Penjualan	Target Hasil Penjualan
2001	103	100
2002	165	130
2003	209	200
2004	273	250
2005	349	325

3. Pengaruh antara pelaksanaan distribusi fisik terhadap volume penjualan di CV. Permata Sejati adalah sebesar 0,64% berarti masih terdapat faktor-faktor lain yang mempengaruhi volume penjualan disamping distribusi fisik sebesar 99,36%, diantaranya faktor kegiatan promosi, faktor produk, harga, dan pelayanannya. Sedangkan dari perhitungan uji signifikansi (uji T) didapat $t_{hitung} < t_{tabel}$ atau $0,227 < 1,86$ maka H_0 diterima dan H_1 ditolak, ini berarti bahwa distribusi fisik tidak berpengaruh terhadap peningkatan volume penjualan.

5.2 Saran

Dari hasil yang diperoleh dapat disarankan hal-hal sebagai berikut:

1. Dari hasil perhitungan koefisien determinasi sebesar 0,64% berarti masih

terdapat faktor lain sebesar 99,36% yang mempengaruhi volume penjualan makanan beku di CV. Permata Sejati seperti promosi, produk, harga, dan pelayanannya. Untuk itu disarankan agar dilakukan penelitian lebih lanjut mengenai pengaruh hal-hal lainnya seperti promosi, produk, harga, dan kualitas pelayanan terhadap volume penjualan.

2. Sebaiknya CV. Permata Sejati tetap menjalin hubungan baik dengan para agen. Di samping itu CV. Permata Sejati juga terus mengadakan penelitian pasar dan mencari informasi tentang pesaing.
3. Untuk lebih meningkatkan volume penjualannya, CV. Permata Sejati sebaiknya menambah agen, terutama pada daerah-daerah yang belum terdapat agen dari CV. Permata Sejati. Namun perlu juga CV. Permata Sejati memperhitungkan efisiensi biaya yang dikeluarkan dalam penambahan agen baru tersebut.