

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan dari penelitian yang dilakukan pada PT Papyrus Sakti Paper Mill Bandung diperoleh bahwa peranan saluran distribusi yang digunakan PT PSPM cukup berhasil dalam meningkatkan hasil penjualan produk kertasnya. Hal ini dapat diketahui dari penjualan tiap tahun yang meningkat serta perhitungan hasil penelitian.

Kemudian mengacu kepada permasalahan yang dibahas didalam penelitian ini dapat disimpulkan :

1. Berdasarkan hasil perhitungan statistik mengenai analisis korelasi, maka didapat  $r_s$  sebesar 0,793, hal ini berarti ada hubungan yang erat atau kuat antara kedua variabel yaitu peranan saluran distribusi dengan hasil penjualan, sedangkan pada pengujian hipotesis dapat disimpulkan adanya hubungan antara peranan saluran distribusi dengan hasil penjualan dimana  $t$  hitung lebih besar dari pada  $t$  tabel (  $4,6932 > 1,7709$  ) artinya ada hubungan yang positif dan searah diantara kedua variabel tersebut. Besarnya pengaruh peranan saluran distribusi terhadap hasil penjualan dengan menggunakan koefisien determinasi (  $K_d$  ) yaitu sebesar 62,88% sedangkan sisanya dipengaruhi oleh faktor lain.

2. • Bentuk saluran distribusi yang digunakan oleh PT Papyrus Sakti

Paper Mill adalah:

Perusahaan (Produsen) – Agen – Pemakai Industrial

- Faktor yang menjadi pertimbangan dalam memilih saluran distribusi, antara lain:
  - Pertimbangan pasar
  - Pertimbangan produk
  - Pertimbangan perantara

## 5.2 Saran

Dengan melihat permasalahan dan berdasarkan penelitian yang dilaksanakan terhadap peranan saluran distribusi untuk meningkatkan hasil penjualan pada PT Papyrus Sakti Paper Mill Bandung, maka terdapat saran yang dapat diberikan.

Berdasarkan hasil penelitian, penulis mencoba untuk memberikan beberapa cara untuk memperbaiki kekurangan - kekurangan yang diharapkan dapat bermanfaat bagi perusahaan.

1. • Berdasarkan data perusahaan yang telah diolah melalui kuesioner, peranan saluran distribusi memberikan peranan yang sangat besar dan positif bagi penjualan perusahaan. Oleh karena itu sebaiknya perusahaan menjaga dan meningkatkan saluran distribusi yang telah ada.

- Perusahaan harus terus melakukan perluasan pasar untuk mencari pelanggan atau pangsa pasar baru dengan menghasilkan produk yang berkualitas, harga yang terjangkau, serta berusaha menyalurkan produk ke daerah - daerah lain, karena hal ini akan mempengaruhi hasil penjualan.
2. • Perusahaan dapat membangun suatu data base yang lengkap mengenai para perantaranya, lebih baik lagi bagi calon-calon perantara didalamnya. Customer database dapat lebih membantu perusahaan dalam melakukan kebijakan saluran pemasarannya yang meliputi seleksi, motivasi, dan evaluasi, serta database yang bermanfaat bagi perusahaan dalam memperluas pasarnya, sekaligus menghindari diri dari ancaman pesaing.
- Perusahaan dapat memanfaatkan pelatihan-pelatihan atau program reorientasi untuk lebih memotivasi para perantara dalam memasarkan produk perusahaan, sehingga dapat meningkatkan penjualan.