

## **BAB 6**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **6.1 Kesimpulan**

Dari analisa yang telah dibuat dapat kita tarik kesimpulan sebagai hasil penelitian. Kesimpulan yang dapat diambil dari analisa dan hasil pengolahan data dalam bab sebelumnya adalah sebagai berikut ini.

##### **6.1.1 Variabel Ber Performa Paling Baik**

Variabel saluran distribusi di UD. Jaya Bersama dalam mendistribusikan AMDK “555” yang berperforma paling baik dalam penelitian ini adalah :

- Variabel penentuan jumlah minimal per pemesanan (X16)

Variabel penentuan jumlah minimal per pemesanan di nilai paling baik oleh konsumen. Hal ini disebabkan karena UD. Jaya Bersama memberikan minimal per pemesanan sebanyak 100 karton untuk ukuran apa saja dirasakan sangat tolerir oleh konsumennya.

Ternyata dari penelitian ini ada yang sama baiknya dengan variabel diatas.

- Variabel penyampaian informasi tentang produk (X22)

Besar nilai performa yang diberikan konsumen untuk variabel penyampaian informasi tentang produk dinilai baik juga. Selama ini penyampaian informasi tentang produk biasanya disampaikan melalui brosur. Salah satu informasi tentang produk misalnya adalah pemberitahuan perubahan kemasan.

### 6.1.2 Variabel Ber Performa Paling Buruk

Sedangkan performa dalam hal pendistribusian AMDK “555” yang paling buruk dari variabel-variabel penelitian ini adalah :

- Jenis fasilitas pengiriman ( X14 )

Variabel yang berperforma paling buruk dalam penelitian ini adalah fasilitas pengiriman yang disediakan oleh perusahaan. Hingga saat ini UD. Jaya Bersama hanya memiliki 2 buah colt T 120. Dengan maksimal muatan sebanyak  $\pm$  300 karton. Sehingga apabila ada pemesanan dalam jumlah besar, pengiriman harus dilakukan 2 kali atau mengganggu jadwal pengiriman lainnya.

### 6.1.3 Variabel Paling Penting Menurut Konsumen

Dari penelitian ini kita dapat melihat beberapa variabel yang dirasakan konsumen paling penting dari variabe-variabel dalam penelitian ini.

Variabel yang paling penting dalam penelitian ini adalah :

- Variabel penilaian kinerja para agen sebagai *feedback* untuk perbaikan. ( X5 )

Variabel ini dirasakan konsumen paling penting dan kesimpulan yang dapat diambil adalah hal ini menunjukkan bahwa keinginan konsumen untuk memajukan usahanya sangat besar. Salah satu usaha yang dilakukan UD. Jaya Bersama untuk menilai kinerja para agennya adalah dengan melakukan penilaian terhadap kuota penjualan, ketepatan waktu pengantaran untuk para konsumen dari agen, penilaian terhadap promosi-promosi yang dilakukan.

### 6.1.4 Variabel Paling Tidak Penting Menurut Konsumen

Dari penelitian ini juga dapat kita ketahui variabel yang tidak penting menurut konsumen UD. Jaya Bersama, yaitu :

---

- Kestrategisan lokasi gudang

Kesimpulan yang dapat diambil dari munculnya variabel ini di dalam variabel yang tidak penting adalah karena kebanyakan konsumen UD. Jaya Bersama menerima produk AMDK “555” dengan cara di antar. Sehingga konsumen tidak begitu memperdulikan lokasi gudang.

## 6.2 Variabel yang memerlukan perbaikan Dan Perbaikannya

Setelah dilihat dari analisa, dapat kita tentukan variabel mana saja yang memerlukan perbaikan dengan segera. Seperti tertera di dalam Peta *Importance-Performance Analysis*, yaitu terdapat tiga variabel yang memerlukan perbaikan dan ketiga variabel itu adalah :

- Variabel jenis fasilitas pengiriman

Telah kita ketahui bahwa UD. Jaya Bersama memiliki armada pengiriman 2 unit mobil box T 120 dengan kapasitas pengangkutan sebanyak 150 karton. Hal ini dikeluhkan oleh konsumen yang melakukan pembelian dalam jumlah besar.

Solusi : Perbaikan yang dapat dipertimbangkan yaitu dengan melakukan *leasing* mobil angkutan yang lebih besar seperti misalnya mobil Mitsubishi L 300 atau mobil lain dengan kapasitas lebih besar. UD. Jaya Bersama dapat memanfaatkan program-program leasing yang disediakan oleh para penjual mobil.

- Variabel kecepatan proses penanganan pesanan

Kecepatan proses penanganan pesananan yang buruk terjadi karena kurang baiknya sistem yang ada di dalam organisasi UD. Jaya Bersama. Hal ini terjadi karena masih belum teraturnya sistem proses penanganan pesanan.

---

Solusi : Perbaikan yang bisa dilakukan adalah dengan membuat sistem yang jelas sehingga para pegawai UD. Jaya Bersama mampu melaksanakan tanggung jawabnya dengan jelas dan benar. Diharapkan dengan sistem yang jelas dan dapat dimengerti para pegawai mampu memecahkan masalah.

- Variabel pemberian discount

Perbaikan yang dapat dilakukan adalah dengan meningkatkan pemberian discount tetapi tanpa mengurangi omset.

Solusi : Dengan meningkatkan jumlah per pemesanan maka omset per pemesanan akan meningkat, sehingga UD. Jaya Bersama dapat memberikan discount khusus untuk pembelian dalam jumlah tertentu tanpa kehilangan omset.

### 6.3 Saran

Setelah diketahui langkah-langkah perbaikan yang perlu dilakukan sebaiknya perbaikan segera dilakukan dengan perhitungan yang optimal. Hal ini dilakukan agar perbaikan yang dilakukan akan dapat memberikan hasil yang optimal.

Perbaikan yang dapat dilakukan adalah penambahan armada dengan segera. Dengan adanya penambahan armada, pengiriman barang dapat dilakukan lebih cepat. Juga perbaikan sistem untuk peningkatan pelayanan penanganan pesanan yang masih memakan waktu banyak karena kurang akuratan data. Selain itu, strategi pemasaran yang baik dapat memberikan peningkatan keuntungan karena konsumen terpicu untuk menjual lebih banyak lagi.

Setelah dilakukan perbaikan, diharapkan UD. Jaya Bersama selalu melakukan penilaian mengenai kebijakan saluran distribusi yang berjalan

---

dalam periode tertentu dan dilakukan secara rutin karena peningkatan kinerja harus seiring dengan keinginan pasar.

---