

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Hasil penelitian ini dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Penilaian para retailer terhadap tingkat saluran distribusi fisik PT DPD Indramayu sudah sesuai dengan tujuan distribusi. Terbukti sebanyak 45% dari responden menjawab bahwa distributor sudah melakukan saluran distribusi fisik yang sangat sesuai dengan tujuan distribusi, dan 40% menjawab sudah melakukan saluran distribusi fisik yang sesuai dengan tujuan distribusi.
2. Penilaian para responden terhadap proses pemesanan PT DPD Indramayu sudah sesuai prosedur. Terbukti sebanyak 50% dari responden menjawab sudah sesuai prosedur, dan 25% dari responden menjawab sudah sangat sesuai prosedur.
3. Penilaian responden tentang jumlah karyawan yang menangani pemesanan dan pembelian sudah mencukupi. Terbukti sebanyak 55% dari responden menjawab sudah mencukupi, dan 35% dari responden menjawab sudah sangat mencukupi.
4. Penilaian responden terhadap peralatan gudang yang digunakan pendistribusian PT DPD Indramayu sudah memadai. Terbukti sebanyak 50% dari responden menjawab sudah memadai, dan 30% menjawab sudah sangat memadai.

5. Penilaian responden tentang lokasi PT DPD Indramayu mudah dijangkau dan strategis. Terbukti sebanyak 60% dari responden menjawab mudah dijangkau dan strategis, dan 25% menjawab sangat mudah dijangkau dan strategis.
6. Penilaian responden terhadap Gudang PT DPD Indramayu sudah memadai untuk menyimpan barang. Terbukti sebanyak 50% dari responden menjawab sudah memadai, dan 30% menjawab sudah sangat memadai.
7. Penilaian responden terhadap barang yang diminta konsumen selalu siap tersedia. Terbukti sebanyak 50% dari responden menjawab selalu sangat siap tersedia, dan 35% menjawab selalu siap tersedia.
8. Penilaian responden terhadap barang yang dipesan pada PT DPD Indramayu oleh konsumen sesuai dengan yang dipesan. Terbukti sebanyak 55% dari responden menjawab sudah sesuai dengan yang dipesan, dan 25% menjawab sudah sangat sesuai dengan yang dipesan.
9. Penilaian responden terhadap PT DPD Indramayu selalu mengganti setiap barang yang dipesan konsumen dalam kondisi rusak. Terbukti sebanyak 50% dari responden menjawab selalu mengganti barang yang rusak, dan 20% menjawab sangat selalu mengganti barang yang rusak.
10. Penilaian responden terhadap alat transportasi sebagai penunjang pendistribusian PT DPD Indramayu telah memadai. Terbukti sebanyak 45% dari responden menjawab sudah sangat memadai, dan 30% menjawab sudah memadai.

11. Penilaian responden terhadap pengiriman barang pada konsumen sesuai dengan waktu yang telah disepakati. Terbukti sebanyak 50% menjawab sudah sesuai dengan waktu yang telah disepakati, dan 25% menjawab sudah sangat sesuai dengan waktu yang telah disepakati.
12. Penilaian responden terhadap kecepatan PT DPD Indramayu dalam menanggapi pesanan dari pelanggan sesuai dengan keinginan pelanggan. Terbukti sebanyak 60% dari responden menjawab sudah sesuai dengan keinginan pelanggan, dan 20% menjawab sangat sesuai dengan keinginan pelanggan.
- Volume penjualan PT DPD Indramayu dapat dilihat bahwa dari bulan kebulan stabil dimana kadang-kadang mengalami kenaikan dari bulan sebelumnya (bulan februari 5500 unit, bulan maret 6000 unit) ini dikarenakan bulan-bulan awal tahun dimana orang-orang biasanya masih mempunyai tabungan dari hasil tunjangan hari raya dan mengalami penurunan dari bulan sebelumnya (bulan mei 7800 unit, bulan juni 6500 unit) yang mungkin disebabkan oleh pertengahan tahun diawal pelajaran baru yang membutuhkan biaya untuk masuk kesekolah-sekolah baru atau untuk biaya ke universitas. Tabel volume penjualan PT DPD dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 5.1

Volume Penjualan PT DPD Tahun 2004 Mulai Februari Sampai November

Bulan	Volume Penjualan (unit)
Februari	5500
Maret	6000
April	5800
Mei	7000
Juni	7800
Juli	6500
Agustus	8000
September	7500
Oktober	7800
November	8000

- Besarnya peranan saluran distribusi fisik terhadap volume penjualan dapat dilihat dari analisa berikut, dengan koefisien determinasi sebesar 83,2% diketahui bahwa antara saluran distribusi dengan volume penjualan terjadi hubungan dan dari sisanya sebesar 0,168% di pengaruhi oleh variable-variabel lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini seperti faktor harga, faktor promosi, dan faktor produk. Hal ini diuji dengan melakukan hipotesis satu pihak dengan tingkat signifikan $\alpha = 5\%$, maka dihitung F hitung lebuh besar dibandingkan F tabel yaitu $6,190 > 4,76$. hal ini menunjukkan bahwa antara saluran distribusi dengan volume penjualan terjadi hubungan.

Dengan pengaruh distribusi yang ada saat ini di PT DPD Indramayu, telah meningkatkan volume penjualan dengan sejumlah retailer tetap. Meskipun demikian jumlah retailer sekarang masih kurang jumlahnya, maka dari itu perusahaan juga perlu untuk meningkatkan lagi jumlah retailer atau perantara yang sudah dimiliki perusahaan, sehingga para pelanggan dapat memperoleh produk yang kita miliki sesuai dengan jumlah dan waktu yang tepat, sehingga pelanggan merasa bahwa pelayanan yang kita berikan memuaskan, dengan kondisi demikian maka diharapkan pelanggan terdorong hasratnya untuk melakukan pembelian.

Dengan hasrat pembelian yang dimiliki pelanggan, perusahaan berharap bahwa hasrat tersebut dapat dipenuhinya oleh karenanya ketepatan pengisian produk dipasar sangatlah menentukan untuk mempertahankan hasrat pembelian pelanggan sehingga penjualan akan meningkat.

5.2 Saran

Dengan hasil penelitian ini. Saran-saran tersebut antara lain: Dari hasil-hasil diatas, maka penulis ingin memberikan saran-saran yang kiranya dapat bermanfaat bagi berbagai pihak yang berkepentingan:

1. Saluran distribusi yang diterapkan di PT DPD Indramayu sudah terlihat pengaruhnya terhadap volume penjualan. Oleh karena itu, PT DPD Indramayu sebaiknya tetap mempertahankan bentuk saluran distribusi yang telah diterapkan dan diharapkan dapat melakukan aktivitasnya itu

dengan lebih baik dan kitis dimasa yang akan datang sehingga volume penjualan tahun-tahun berikutnya akan dapat meningkat lagi.

2. Perusahaan juga harus meningkatkan pelayanan sehingga dapat merangsang hasrat pembelian pelanggan.
3. Perusahaan perlu meneliti faktor-faktor lainnya selain saluran distribusi.