

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti pada IHT PTPN VIII dapat di peroleh beberapa kesimpulan, sebagai berikut:

1. Penelitian ini merupakan analisis mengenai peranan saluran distribusi dalam menjangkau pangsa pasar konsumen komoditas teh pada IHT PTPN VIII dengan tujuan antara lain adalah untuk mengetahui pelaksanaan saluran distribusi, keunggulan saluran distribusi, dampak kendala-kendala yang dihadapi terhadap keunggulan saluran distribusi dan sejauh mana peranan saluran distribusi tersebut dalam meningkatkan volume penjualan IHT PTPN VIII.
2. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif dalam bentuk studi kasus. Dalam pengumpulan sampel, peneliti menggunakan metode *nonprobability sampling* dengan menggunakan teknik *Purposive sampling*. Sedangkan dalam pengumpulan data peneliti menggunakan tiga cara yaitu : wawancara, observasi dan studi dokumen.
3. Berdasarkan analisis terhadap objek penelitian, kegiatan pendistribusian teh Walini yang dilakukan oleh IHT PTPN VIII sudah sesuai dengan beberapa teori saluran distribusi. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada kesimpulan berikut :
 - a) Bentuk saluran distribusi yang di gunakan oleh IHT PTPN VIII adalah dengan menggunakan dua distributor (PUSKOPAR dan PT ATRI DISTRIBUSINDO) dan Yogya, Alfamart serta Borma sebagai pengecer.

- b) IHT PTPN VIII menggunakan two level channel. Yaitu dengan menggunakan *wholeseller* dan *retailer sebagai* perantara dimana *wholeseller* bertugas menyalurkan produk ke *retailer* yang berada di DKI, Banten, Jawa Timur, Jawa Tengah, dan khususnya Jawa Barat. Sedangkat *retailer* bertugas menjual produk ke konsumen.
- c) Pengevaluasian kinerja distributor dilakukan menjelang akhir kontrak kerja yaitu setiap dua tahun sekali. Indikator yang di gunakan untuk menilai kinerja distributor adalah volume penjualan. Jika angka volume penjualan meningkat, maka kinerja distributor dapat dikatakan baik, sedangkan jika angka volume penjualan menunjukkan penurunan maka perusahaan akan mencari distributor lain.
- d) Strategi distribusi yang di gunakan oleh IHT PTPN VIII adala strategi distribusi selektif, dimana perusahaan membuka peluang bagi setiap distributor untuk menjadi mitra kerjanya. Penyeleksian anggota saluran juga dilakukan dengan syarat-syarat tertentu yang harus di penuhi oleh calon distributor.
- e) IHT PTPN VIII menggunakan sistem pemasaran vertikal kontraktual untuk memudah kan kegiatan saluran distribusinya, dimana proses produksi dan distribusinya berada di bawah kepemilikan tunggal dan menggunakan jasa perusahaan independen sebagai perantara.

5.2 Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan. Pertama, Penelitian ini bersifat kualitatif sehingga tidak ada alat ukur untuk mengukur keefektifan saluran distribusi. Kedua,

penelitian ini hanya menggunakan satu objek sehingga tidak ada bahan pembandingan untuk membandingkan hasil penelitian.

5.3 Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, peneliti mencoba memberikan saran yang diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan untuk perkembangan perusahaan dan untuk penelitian di masa yang akan datang.

1. Untuk perusahaan

Dalam meningkatkan keunggulan bersaing (*competitive advantages*), serta meingkatkan kepuasan dan loyalitas konsumen Teh Walini, IHT PTPN VIII perlu melakukan beberapa hal:

- 1) Perusahaan hendaknya melakukan perluasan kerjasama dengan distributor lain agar konsumen semakin mudah memperoleh produk-produk teh walini serta melakukan kontrak kerjasama (*listing fee*) dengan perusahaan retail nasional yang belum menjadi mitra kerja IHT PTPN VIII.
- 2) Hingga saat ini produk-produk teh Walini hanya terdapat pada *retailer* kelas menengah (*middle class*) seperti supermarket. Tidak ada salahnya jika IHT PTPN VIII mencoba memasarkan produk-produk teh Walini hingga ke tingkat pedagang eceran seperti grosir atau warung-warung kelontong bahkan jika memungkinkan, produk-produk teh Walini tersebut di pasarkan ke *retailer* besar seperti hypermarket.
- 3) Perusahaan perlu mempertimbangkan penambah jumlah armada angkutnya seperti mobil box. Karena salah satu distributor mereka yaitu PT.ATRI

DISTRIBUSINDO membebankan biaya transportasi dan pengadaan armada angkut kepada perusahaan. Kekurangan armada angkut dapat menyebabkan terhambat/terganggunya proses distribusi produk sehingga dapat merugikan perusahaan.

2. Untuk penelitian yang akan datang

- 1) Diharapkan untuk penelitian mendatang, penelitian yang akan dilakukan selanjutnya dapat mencari alat ukur yang dapat menguji keefektifan saluran distribusi sehingga dapat diketahui kegiatan yang berhubungan dengan saluran distribusi mempengaruhi kepuasan konsumen.
- 2) Penelitian selanjutnya diharapkan menggunakan beberapa objek penelitian yang berbeda yang berfungsi sebagai pembanding.