

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisa dan pembahasan yang sudah dijelaskan di bab sebelumnya, maka beberapa kesimpulan yang dapat diambil adalah sebagai berikut:

1. Pada UD. *Salwa Bakery* Durenan Trenggalek dalam menjalankan usahanya menghadapi permasalahan dalam bidang pemasaran terutama dalam hal promosi dan saluran distribusi yang kurang optimal sehingga berpengaruh terhadap hasil penjualan.
2. Permasalahan yang timbul pada perusahaan disebabkan oleh beberapa faktor baik dari dalam perusahaan maupun dari luar perusahaan.
Permasalahan tersebut disebabkan oleh:
 - a. Kurangnya kegiatan promosi perusahaan
 - b. Masih terbatasnya jumlah perantara yang dimiliki perusahaan (pedagang besar maupun *retailer*)
 - c. Banyaknya pesaing-pesaing baru
 - d. Perkembangan teknologi yang cepat berubah
3. Permasalahan yang timbul pasti akan memberikan akibat pada perusahaan, akibat dari permasalahan tersebut adalah:
 - a. Tidak tercapainya tujuan perusahaan
 - b. Banyaknya produk yang dikembalikan ke pabrik

- c. Terganggunya kelangsungan hidup perusahaan
4. Dari perbandingan antara biaya promosi dengan volume penjualan dan perbandingan antara biaya distribusi dengan volume penjualan dapat diketahui bahwa perusahaan perlu menambah biaya promosi dan biaya distribusi untuk meningkatkan volume penjualan.
 5. Beberapa alternatif yang dapat diterapkan dalam perusahaan untuk memecahkan masalah yang dihadapi adalah sebagai berikut:
 - a. Mengoptimalkan promosi perusahaan dengan cara menambah beberapa kegiatan promosi, yaitu:
 - 1) Memberikan potongan harga yang ditujukan pada konsumen
 - 2) Memberikan bonus kepada pedagang besar yang dijadikan perantara perusahaan
 - 3) Dengan cara *door to door*
 - 4) Memberikan pelayanan yang baik saat terjadi pembelian
 - b. Mengoptimalkan saluran distribusi perusahaan dengan cara sebagai berikut:
 - 1) Mempertahankan saluran distribusi yang sudah ada
 - 2) Menambah jumlah perantara (pedagang besar maupun *retailer*) yang digunakan dalam saluran distribusi
 - 3) Menjaga hubungan kerjasama yang sudah terjalin antara perusahaan dengan para perantara (pedagang besar maupun *retailer*)

- 4) Memperhatikan sarana transportasi (kendaraan) dalam saluran distribusi
6. Dari hasil perhitungan regresi linier berganda yang digunakan sebagai peramalan penjualan pada tiga tahun kedepan dapat diketahui bahwa dengan penambahan biaya promosi dan biaya distribusi volume penjualan perusahaan akan meningkat.

B. Saran

Berikut ini beberapa saran yang dapat digunakan perusahaan dalam memecahkan masalah yang dihadapinya, khususnya mengenai promosi dan saluran distribusi untuk meningkatkan volume penjualan.

Adapun saran-saran tersebut adalah sebagai berikut:

1. Perusahaan perlu menambah biaya promosi dan biaya distribusi untuk meningkatkan volume penjualan.
2. Perusahaan harus menambah kegiatan promosinya untuk meningkatkan volume penjualan, dilihat dari promosi yang dilakukan perusahaan untuk menarik minat beli konsumen sangat minim.
3. Perusahaan harus memberikan pelayanan dengan sebaik mungkin dalam saluran distribusi langsung, agar menarik konsumen untuk melakukan pembelian ulang.
4. Perusahaan hendaknya mempertahankan saluran distribusi yang dipilih baik saluran distribusi secara langsung maupun saluran distribusi tidak

langsung, karena kedua saluran distribusi yang dipilih memberikan pengaruh yang cukup besar terhadap hasil penjualan perusahaan.

5. Perusahaan sebaiknya menambah perantara atau penyalur (pedagang besar maupun *retailer*) karena dengan penambahan jumlah perantara dapat membantu meningkatkan penjualan pada perusahaan serta membantu penambahan daerah pemasaran yang dimiliki perusahaan.
6. Perusahaan perlu menjaga hubungan kerjasama yang baik antara perusahaan dengan para perantara (pedagang besar maupun *retailer*) agar terjalin kerjasama yang baik dan saling menguntungkan karena perantara berperan penting dalam kegiatan penjualan produk perusahaan, serta saling mendukung satu sama lain untuk keberhasilan bersama.
7. Perusahaan perlu meningkatkan kualitas sumber daya manusianya agar mampu bersaing serta lebih memperhatikan sarana distribusi agar penyaluran barang dari produsen ke konsumen dapat berjalan dengan lancar.