

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Penelitian ini dilakukan guna mengetahui kualitas produk dan saluran distribusi yang tepat dan pas di UD. Andre Jaya dan menganalisis hasil dari perhitungan yang telah diteliti. Berdasarkan hasil analisa dan pembahasan yang sudah dijelaskan di bab sebelumnya, maka beberapa kesimpulan yang dapat ditarik adalah sebagai berikut :

1. Kualitas produk sangat berpengaruh terhadap penjualan, berdasarkan hasil analisis data dan pengujian hipotesis yang menunjukkan semakin kondusif kualitas produk tersebut maka penjualan akan mengalami kenaikan atau peningkatan. Dapat dijelaskan bahwa semakin tinggi kualitas produk tersebut membuat para konsumen senang dan puas ketika mengkonsumsinya sehingga akan menimbulkan rasa loyal terhadap produk tersebut, oleh karena itu penjualan di UD. Andre Jaya pun meningkat pula.
2. Saluran distribusi sangat berpengaruh terhadap penjualan, berdasarkan hasil analisis data dan pengujian hipotesis yang menunjukkan semakin signifikan saluran distribusi maka akan meningkatkan penjualan. Beberapa cara untuk mengefisienkan saluran distribusi antara lain dengan mempertahankan saluran distribusi yang sudah ada, dan menjaga hubungan kerjasama yang sudah terjalin antara perusahaan dengan para pedagang di UD. Andre Jaya.

3. Kualitas produk dan saluran distribusi bersama-sama berpengaruh terhadap penjualan, semakin efisien kualitas produk dan saluran distribusi maka penjualan akan meningkat perlu diadakan penambahan dan peningkatan kedua hal tersebut.

B. Saran

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

1. Bagi pemilik UD. Andre Jaya

Diharapkan perusahaan perlu memperhatikan kualitas produk, hal ini dikarenakan faktor tersebut merupakan faktor yang terpenting dalam meningkatkan penjualan. Usaha yang dapat dilakukan untuk meningkatkan kualitas produk yaitu dengan melakukan pengecekan dan penyimpanan bahan baku, sehingga dapat menghasilkan produk yang berkualitas tinggi. Perusahaan hendaknya mempertahankan saluran distribusi yaitu saluran distribusi secara langsung karena saluran tersebut yang dipilih memberikan pengaruh yang cukup besar terhadap hasil penjualan perusahaan. Selain itu, perusahaan sebaiknya juga menjaga hubungan baik dengan pedagang maupun konsumen lainnya.

2. Bagi penelitian berikutnya

Dari penelitian ini dapat dilihat bahwa kualitas produk dan saluran distribusi memiliki nilai 92,75% sedangkan sisanya 7,25% dapat

diteliti kembali oleh peneliti lainnya. Sehingga dapat menyempurnakan penelitian tentang faktor-faktor yang dapat meningkatkan penjualan.