BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dari pelaksanaan penelitian di PT. EKADHARMA TAPE INDUSTRIES Tbk. cabang Bandung, maka Penulis dapat menarik beberapa kesimpulan dan beberapa saran atas hasil penelitian yang telah dilaksanakan, diantaranya :

1. Keberhasilan dalam kegiatan pemasaran tidak terlepas dari peranan variabel – variabel pemasaran atau yang lebih dikenal dengan Marketing Mix atau Bauran Pemasaran, yang meliputi kegiatan perencanaan produk yang akan di pasarkan, kegiatan promosi, menentukan harga produk serta saluran distribusi untuk menyalurkan barang ke konsumen.
2. Saluran distribusi adalah sekelompok organisasi yang mempunyai kegiatan untuk menyalurkan barang dan jasa dari produsen ke konsumen atau pemakai industri.

   Fungsi saluran distribusi adalah untuk mengatasi kesenjangan waktu, tempat dan pemilikan barang ke konsumen.

   Saluran distribusi terdiri atas beberapa jumlah tingkatan antara lain saluran nol- tingkat, saluran satu – tingkat, saluran dua – tingkat dan saluran tiga – tingkat. Ada tiga strategi yang digunakan dalam penentuan jumlah saluran distribusi yaitu Distribusi Intensif, Distribusi Eksklusif dan Distribusi Selektif. Selain itu ada beberapa faktor yang

perlu dipertimbangkan dalam pemilihan saluran distribusi diantaranya jenis dan sifat produk, sifat konsumen potensial, sifat persaingan yang ada, saluran itu sendiri dan sifat atau keadaan perusahaan sendiri.

3. Fungsi saluran distribusi pada PT. Ekadharma adalah untuk mengatasi kesenjangan waktu, tempat dalam melakukan pengiriman pita perekat kepada konsumen dan untuk meningkatkan mutu pelayanan.
4. Jumlah tingkatan saluran distribusi yang digunakan pada PT. Ekadharma adalah saluran nol – tingkat dan saluran tiga – tingkat.
5. Strategi yang dipakai PT. Ekadharma dalam penentuan jumlah saluran distribusi adalah distribusi selektif.
6. Faktor yang dipertimbangkan pada PT Ekadharma dalam pemilihan saluran distribusi adalah jenis dan sifat produk, sifat konsumen potensial dan sifat atau keadaan perusahaan sendiri.

5.2 Saran

1. Pelaksanaan Saluran distribusi pada PT. Ekadharma Tape Industries Tbk. Cabang Bandung sudah baik tetapi akan lebih baik lagi jika perusahaan dapat menambah lagi kendaraan pengangkutan barang, sehingga mutu pelayanan dalam pengiriman barang dapat tepat waktu.
2. Dalam melakukan fungsi saluran distribusi sudah baik tetapi akan lebih baik lagi jika anggota pemasaran memperhatikan beberapa faktor terutama dalam melakukan riset, pencocokan, pembiayaan dan pengambilan resiko sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai.