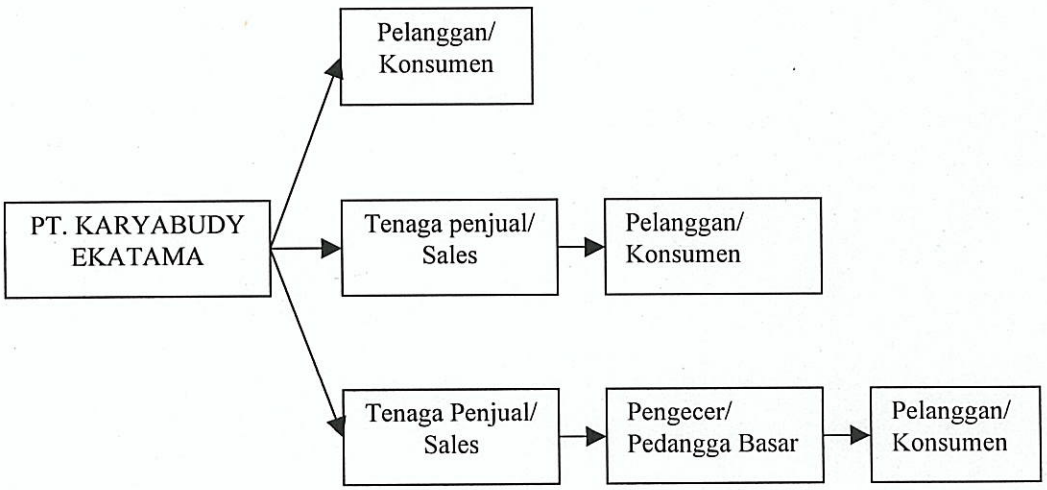
BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan pada PT. KARYABUDY EKATAMA yang merupakan perusahan yang bergerak dalam bidang industri komponen karet, dapat di simpulkan bahwa pelaksanaan saluran distribusi yang dilakukan PT. KARYABUDY EKATAMA adalah sebagai berikut :

5.1.1 Prosedur penyampaian barang ke konsumen yang di lakukan oleh PT. KARYABUDY EKATAMA adalah sebagai berikut :



5.1.2 Bantuk saluran distribusi yang dilaksanakan PT. KARYABUDY EKATAMA

- Saluran Nol (distribusi langsung)

  Alternatif menggunakan saluran distribusi langsung merupakan metode paling efektif, karena dengan saluran distribusi langsung merupakan satu-satunya yang cara yang layak dan efisien. PT. KARYABUDY EKATAMA dalam pelaksanaan saluran distribusi langsungnya menggunakan sistem job order. Karena dengan sistem job order perusahan dapat memantau kegiatan penjualannya. Job order ini dapat terlaksana apabila di dukung oleh program komunikasi yang memadai baik dari PT. KARYABUDY EKATAMA maupun dari perusahaan yang memberikan order. Job order ini biasanya dilakukan oleh perusahaan-perusahaan yang telah menjadi langganan tetap PT. KARYABUDY EKATAMA.

- Saluran Satu

  PT. KARYABUDY EKATAM dalam menyalurkan produknya ke konsumen selain menggunakan saluran distribusi langsung juga menggunakan saluran distribusi tidak langsung, dimana perusahaan memiliki tenaga penjual/sales untuk memasarkan produknya ke konsumen akhir maupun menjual produknya ke pedangang besar sebagai pengecer.

- Saluran Dua

  PT. KARYABUDY EKATAMA dalam menyalurkan produknya ke konsumen selain menggunakan tenaga penjual/sales PT. KARYABUDY EKATAMA juga memasarkan produknya ke pedagang besar sebagai pengecer dan memasarkan produknya ke konsumen akhir.

5.1.3 Faktor yang mempengaruhi pemilihan saluran distribusi PT. KARYABUDY EKATAMA

1. Jenis dan Sifat Produk

   Jenis dan sifat produk yang perlu dipertimbangkan dalam pemilihan saluran distribusi ini, apakah produknya termasuk barang konsumsi atau barang industri. Adapun produk yang dihasilkan PT. KARYABUDY EKATAMA adalah kompone karet yang termasuk barang industri sehingga dalam memasarkan produknya menggunakan saluran disribusi yang pendek.

2. Sifat Konsumen

   Konsumen PT. KARYABUDY EKATAM kebanyakan perusahaan-perusahaan yang letak lokasinya tidak jauh dengan lokasi PT. KARYABUDY EKATAMA sehingga PT. KARYABUDY EKATAMA dalam menyalurkan produknya menggunakan menggunakan distribusi selektif. Di mana PT. KARYABUDY EKATAMA dapat mengembangkan hubungan kerjasama yang baik dengan pelantara terpilih, dengan mengharapkan usaha penjualan yang lebih baik dari rata-rata. Karena dengan distribusi selektif

memungkinkan memperoleh cukup banyak cakupan pasar dengan kontrol lebih besar dan biaya lebih sedikit.

3. Sifat Persainga yang Ada

Prosedur saluran distribusi PT. KARYABUDY EKATAMA dalam menghadapi persaingan melakukan strategi pemasarannya, dengan cara merubah prosedur saluran distribusi dengan lebih efisien dari perusahaan pesaing. Di mana dalam menentukan saluran distribusinya PT. KARYABUDY EKATAM menggunakan jasa penjual/sales yang disediakan oleh perusahaan sehingga dalam memasarkan produknya mendapatkan pelanggan tersendiri.

4. Saluran itu Sendiri

PT. KARYABUDY EKATAMA dalam melakukan saluran distribusi disesuaikan dengan produk yang akan di pasarkan oleh perusahan. Dimana produk yang di pasarkan oleh PT. KARYABUDY EKATAMA berupa barang industri sehingga dalam menyalurkan produknya tidak terlalu panjang, sehingga biaya yang di keluarkan untuk membiayai tenaga penjual tidak terlalu mahal dan tidak memakan waktu lama dalam menyalurkan produknya. PT. KARYABUDY EKATAMA sebelumnya mempertimbangkan keunggulan dan kelemahan penyalur yang akan di pilih.

5. Sifat atau Keadaan Perusahaan

Oleh karena PT. KARYABUDY EKATAMA perusahaan yang memiliki finansial yang cukup kuat, maka PT. KARYABUDY

EKATAMA dalam pendistribusinya prodsuknya menggunakan saluran distribusi yang pendek, yaitu menggunakan tenaga penjual sebagai penyalur utama ke konsumen yang telah di tunjuk oleh pihak perusahaan

5.2 SARAN-SARAN

Melihat dari data yang terlumpul dan kenyataan yang ada, penulis memberikan beberapa saran yang mungkin berguna sebagai masukan bagi PT. KARYABUDY EKATAMA dalam mengembangkan usahanya yaitu :

5.2.1 Untuk mengatasi kekurangan tenaga penjual yang ahli dan perpengalaman sebaiknya PT. KARYABUDY EKATAMA memperkerjakan tenaga kerja yang ahli dan berpengalaman atau meningkatkan keahlian atau keterampilan tenaga penjual yang ada melalui pelatihan.

5.2.2 Dalam mengatur penyimpanan barang sebaiknya tata letak barang di perhatikan sesuai dengan tata letak yang strategis untuk mempermudah pengambilan barang, sehingga tidak menghambat dalam berlangsungnya kegiatan usaha.

5.2.3 Untuk tidak terjadinya keterlambatan dalam jadwal pengiriman, sebaiknya permasalahan diselesaikan sejak dari in coming proses sampai ke proses akhir produksi.

5.2.4 Sebainya sistem saluran distribusinya di perpanjang tidak hanya menggunakan sistem job order, karena dengan sistem job order permintaan konsumen ke depannya masih belum pasti.