BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pada penelitian yang dilakukan, serta uraian pada bab – bab sebelumnya maka dapat diambil kesimpulan antara lain :

1. Biaya distribusi PT Niagamas Lestari Gemilang (NLG) Cabang Bandung menunjukan peningkatan dari tahun 2006 sampai tahun 2011, tetapi bila jika dilahat dari perkembangan dari setiap tahunnya mengalami fluktuasi, dimana pada tahun 2007 mengalami kaikan dari tahun 2006 sebesar 10,84%, kemudian pada tahun 2008 juga mengalami kaniakan dari tahun 2007 sebesar 16,15%, sedangkan pada tahun 2009 mengalami penurunan yang begitu drastis tahun 2008 sebesar -17,23%, tapi pada tahun 2010 mengalami kenaikan kembali dari tahun 2009 sebesar 18,40%, namun pada tahun 2011 mengalami penurunan kembali dari tahun 2010 sebesar 3,30%.
2. Persentase perkembangan volume penjualan PT Niagamas Lestari Gemilang (NLG) Cabang Bandung mengalami fluktuasi dari tahun 2006 sampai dengan tahun 2011, dimana pada tahun 2007 mengalami kenaikan dari tahun 2006 sebesar 10,33%, kemudian pada tahun 2008 juga mengalami kenaikan dari tahun 2007 sebesar 46,05 sedangkan pada tahun 2009 mengalami penurunan dari tahun 2008 sebesar -7,40%, tetapi pada tahun 2010 mengalami kenaikan kembali dari tahun 2009 sebesar 17,16%,

namun pada tahun 2011 mengalami penurunana kembali dari tahun 2010 sebesar 8,71%.

3. Terdapat hubungan yang kuat antara biaya distribusi dengan volume penjualan perusahaan yaitu sebesar 77%, mengandung arti bahwa apabila biaya distribusi diperkiran naik maka akan diikuti oleh kenaikan volume penjualan, begitu juga sebaliknya apabila biaya distribusi diperkirakan turun akan diikuti oleh penurunana volume penjualan. Adanya pengaruh biaya distribusi terhadap volume penjualan perusahaan selama tahun 2006 sampai dengan taun 2011 sebesar 60% sedangkan sisanya 40% dipengaruhi faktor – faktor lain.

5.2 Saran

Adapun saran ang dapat diberikan yang mungkin dapat digunakan sebagai bahan masukan bagi perusahaan dan penelitian selanjutnya adalah sebai berikut :

1. Sebagai salah satu perusahaan yang mempunyai ruang lingkup yang besar, dimana perusahaan dituntut untuk senantiasa memperlihatkan dan mengikuti kemajuan serta perkembangan yang terjadi, baik dalam bidang manajemen maupun industri dan teknologi, karena sukses atau tidaknya suatu sistem juga turut ditentukan oleh perusahaan, terutama kemampuan untuk mengolah kegiatan di bidang pemasaran, misalnya dengan mengadakan pelatihan – pelatihan karyawan.
2. Biaya distribusi mempunyai pengaruh dalam menentukan kelancaran kegiatan perusahaan terutama dalam memasarkan atau menjual produknya

kekonsumen, maka biaya distribusi harus dapat digunakan dengan sebaik – baiknya yang dapat digunakan sebagia dasar dalam perencanaan dimasa yang akan datang untuk meningkatkan penjualan. Pengeluaran biaya distribusi sebaginya dilakukan secara stabil artinya perkembangan naik turunnya biaya tidak terlalu drastic, sehingga perolehan penjualan akan terus meningkat.