

## **BAB 6**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **6.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh penulis dengan cara melakukan wawancara kepada pihak yang bersangkutan, dan juga studi dokumen yang dimiliki oleh CV Sukses Makmur Jaya, maka penulis menyimpulkan beberapa hal mengenai pelaksanaan saluran distribusi yang dinilai cukup baik.

Dinilai cukup baik berdasarkan bagian pelaksanaan dapat dibagi penilaian pelaksanaan yang baik, cukup baik, dan kurang baik seperti berikut ini:

1. Kebutuhan barang yang diperlukan pelanggan diperoleh dengan mudah dan cepat yaitu dengan pemesanan langsung ke perusahaan dan pelayanan 1 hari sampai.
2. Komunikasi informasi yang sudah baik terhadap pelanggan , yaitu dengan mendapat informasi dan masukan dari outlet tentang produk, harga , sehingga perusahaan dapat menyesuaikan harga dengan kondisi pasar.
3. Pembagian daerah distribusi yang sudah cukup baik yaitu dengan pembagian 8 wilayah dan masing-masing salesman yang

menanganinya yang mengoptimalkan waktu kirim dan penghematan biaya

4. Promosi melalui salesman sudah cukup baik dengan dibekali dari perusahaan yaitu pengetahuan produk yang baik, sehingga dapat tersampaikan promosi produk dengan baik kepada outlet
5. Pemberian program-program kepada outlet sudah cukup baik, karena perusahaan memberikan program kepada outlet untuk meningkatkan keuntungan outlet.
6. Perusahaan melayani pengiriman dengan armada yang kurang baik, karena dengan menyalurkan distribusi barang ke seluruh area Bandung dan sekitarnya hanya dengan armada 2 box, 1 minibus dan 6 sepeda motor.

## **6.2 Saran**

Berdasarkan poin 6 dari kesimpulan, maka disarankan dari penulis untuk CV Sukses Makmur Jaya dapat meningkatkan kualitas saluran distribusi dan meraih keuntungan yang lebih besar yaitu sebagai berikut :

1. Menambah armada berupa 1 box, 1 minibus, 3 motor dan salesman untuk mengefisienkan waktu pengiriman barang ke outlet karena mencakup daerah yang luas serta melihat banyaknya outlet yang berlangganan.

Di masa mendatang penulis berharap CV Sukses Makmur Jaya dapat menjadi distributor dari berbagai macam produsen farmasi sehingga menjadi perusahaan multi nasional.

## Daftar Pustaka

- Basu, S., & Irawan. (2003). *Manajemen Pemasaran Moderen*. Jakarta: Erlangga.
- Fandy, T. (2002). *Strategy Pemasaran*. Yogyakarta: Andi.
- Kotler. (2000). *Marketing Management*. New York: Gramedia.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2009). *Manajemen Pemasaran Edisi 13*. Jakarta: Erlangga.
- Saladin, D. (2003). *Manajemen Pemasaran*. Bandung: Linda Karya.
- Sugiyono, P. D. (2011). *Metode Penelitian Kombinasi*. Yogyakarta: Alfabeta.
- Sugiyono, P. D. (2012). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Tjiptomo, F. (2002). *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi.