

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 KESIMPULAN

1. Penjualan Mie Salam Mie Goreng dalam beberapa bulan terakhir mengalami penurunan, hal ini disebabkan karena kurangnya aktivitas pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan , di mana hal tersebut akan mengancam kelangsungan hidup perusahaan PD Gani Abadi sebagai distributor utama Salam Mie Goreng.
2. Bentuk saluran distribusi yang digunakan oleh PD. Gani Abadi Palembang adalah Saluran Distribusi Satu Tingkat (One Level Channel), di mana perusahaan sebagai distributor yang membeli langsung dari produsen dan pengecer membeli kepada distributor.
3. Perusahaan di dalam memasarkan produknya hanya terbatas pada daerah-daerah yang dapat di jangkau saja. Sehingga penyebaran produknya tidak merata untuk seluruh daerah .
4. Di dalam kegiatan sehari - hari perusahaan memberikan pengawasan dan pembinaan kepada para pengecer, agar tercipta suatu hubungan kerja yang saling menguntungkan antara perusahaan dan pengecer.

5. Dalam hal penyediaan barang PD. Gani Abadi sering mengalami kekurangan stock, hal ini disebabkan karena perusahaan masih harus menunggu kiriman dari Jakarta.

5.2 Saran – saran

1. Di dalam memasarkan barang PD. Gani Abadi sebaiknya menggunakan agen – agen. Dengan demikian para pengecer dapat membeli langsung kepada agen sehingga perusahaan dapat menghemat biaya transportasi dan mengurangi resiko piutang yang tak tertagih apabila penyalur mengalami kebangkrutan (pailit) dalam usahanya.
2. Perusahaan perlu berusaha untuk menambah jumlah penyalurnya untuk daerah-daerah yang dianggap mempunyai peluang untuk dimasuki oleh produknya guna meningkatkan volume penjualan dan laba bagi perusahaan.
3. Dalam hal penyediaan barang sebaiknya perusahaan memesan barang dalam jumlah yang besar, sehingga perusahaan mempunyai stock apabila terjadi permintaan yang melebihi dari biasa. Untuk itu

perusahaan perlu menyediakan tempat yang luas menampung stock barang tersebut.

4. PD. Gani Abadi Palembang sebaiknya menggunakan saluran distribusi tingkat dua yaitu Produsen ----- Grosir ----- Pengecer ----- Konsumen. Dimana grosir/agen sebagai perantara antara pengecer dan distributor. Dengan demikian distributor lebih menghemat biaya operasional.
5. Di Dalam memilih saluran distribusi yang tepat hendaknya perusahaan harus memperhatikan juga wilayah pemasaran, jumlah pesaing yang ada di daerah tersebut ataupun keadaan ekonomi yang terjadi pada saat ini dan masa yang akan datang.