

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

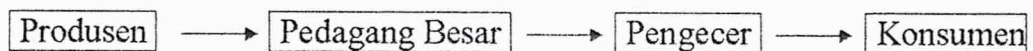
Dalam bab ini penulis akan mencoba untuk mengambil suatu kesimpulan dari apa yang telah dikemukakan dalam bab-bab yang terdahulu dan berdasarkan kesimpulan tersebut akan dicoba pula memberikan saran-saran.

A. Kesimpulan

1. Berdasarkan riset penulis maka kegiatan pokok dari PT. Yunikar Jaya Sakti Palembang adalah di bidang perdagangan umum diantaranya barang kelontongan, bermacam-macam jenis makanan dan minuman, serta produk minyak goreng Barco yang dikeluarkan oleh PT. Barco Jakarta. Dimana PT. Yunikar Jaya Sakti sebagai penyalur atau distributor cabang Palembang mempunyai target penjualan yang harus dicapai untuk setiap tahunnya, dan diharapkan agar dari tahun ke tahun dapat menunjukkan suatu peningkatan.
2. Dilihat dari perkembangan setiap tahun maka PT. Yunikar Jaya Sakti cabang Palembang menunjukkan peningkatan yang stabil dengan areal distribusi yang luas sampai ke daerah-daerah di sekitar Palembang.
3. Dari realisasi penjualan minyak goreng Barco oleh PT. Yunikar Jaya Sakti terlihat adanya kenaikan dari triwulan ke triwulan yaitu pada triwulan II

adanya kenaikan penjualan sebesar 21 % bila dibandingkan dengan realisasi presentase penjualan triwulan I. Pada triwulan ke III kenaikan sebesar 17% dibandingkan triwulan II, serta kenaikan sebesar 11% pada triwulan IV bila dibandingkan dengan triwulan III. Sedangkan realisasi pendistribusiannya terlihat pada grosir cenderung stabil, untuk supermarket ada kenaikan yang menyolok dan untuk retailer tetap / relatif konstan.

4. PT. Yunikar Jaya Sakti Palembang menggunakan saluran distribusi :



Dimana perusahaan lebih mengutamakan penyaluran distribusinya ke grosir dari pada ke pengecer.

B. Saran-saran

1. Untuk meningkatkan pendistribusian yang lebih baik oleh PT. Yunikar Jaya Sakti Palembang maka diperlukan informasi tentang keadaan pasar yang ada, serta berusaha mencari jalan untuk mengembangkan pemasaran ke daerah-daerah yang belum dimasuki oleh penyalur lain.
2. Meninjau kembali sistem distribusi yang selama ini telah berjalan, diusahakan agar segala sesuatu yang bisa menghambat dalam penyampaian barang-barang ke konsumen bisa diperhatikan. Selain itu diusahakan lagi untuk menambah tenaga penjual / salesman.

3. Dalam rangka memperoleh informasi yang berguna sebagai input perusahaan PT. Yunikar Jaya Sakti Palembang seharusnya tidak mengadakan kerja sama dengan para pedagang besar maupun kepada pengecer, karena dengan pengalaman mereka yang cukup lama di bidang perdagangan, maka ramalan-ramalan dan pendapat mereka pantas untuk diperhatikan, karena dapat menguntungkan PT. Yunikar Jaya Sakti Palembang.
4. Dalam usaha untuk meningkatkan penjualannya maka diharapkan adanya promosi dalam bentuk iklan di TV seperti halnya produk minyak goreng Filma, Bimoli, Sunrise, dan Kunci Mas. Hal ini dilakukan dengan tujuan agar dapat lebih menjangkau konsumen dan konsumen akan merasa tertarik untuk mencoba produk tersebut. Dengan demikian tingkat penjualan yang diinginkan oleh perusahaan dapat tercapai.
5. Perusahaan juga harus memperhatikan tenaga penjualnya / salesman dengan menerapkan sistem insentive agar para tenaga penjual / salesman lebih termotivasi untuk lebih giat melakukan kegiatan penjualannya.