

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1. Kesimpulan

Dari hasil penelitian data yang sudah disajikan diatas, dapat dikemukakan beberapa kesimpulan yaitu :

1. PT. Kusuma Satria Dinasasri Wisatajaya Batu menggunakan beberapa bentuk saluran distribusi, diantaranya adalah saluran distribusi langsung yaitu produsen langsung ke konsumen dan saluran distribusi tidak langsung yang memakai saluran tingkatan 1 dan 2 yaitu Produsen →Pengecer →Konsumen dan Produsen →Pedagang Besar →Pengecer → Konsumen. Dan dalam pendistribusiannya memiliki kelebihan dan kelemahan dalam pelaksanaannya. Strategi distribusi yang ada di PT. Kusuma Satria Dinasasri Wisatajaya Batu yaitu program *motoris*, *canvassing* dan *taking order* yang merupakan jenis distribusi intensif. Strategi yang paling efektif adalah *taking order* dan *canvassing*. *Sales* tidak perlu membawa barang yang ditawarkan, mobil kiriman hanya mengirim barang berdasarkan pesanan saja (berdasarkan *purchase order*) sehingga barang tidak cepat rusak.
2. Saluran distribusi yang digunakan PT. Kusuma Satria Dinasasri Wisatajaya Batu sudah bisa untuk meningkatkan penjualan meskipun tidak maksimal dan tidak sesuai dengan target yang telah ditentukan yang hanya mencapai 57,84% untuk wilayah jawa timur dan 70% untuk wilayah bali. Hal itu dikarenakan berbagai macam faktor salah satunya adalah kondisi alam yang tidak menentu.

3. Saluran distribusi yang digunakan PT. Kusuma Satria Dinasasri Wisatajaya Batu tersebut juga mempunyai dampak bagi perusahaan, konsumen maupun dengan kemitraan baik mitra *outlet-outlet* maupun mitra tani. Terbukti PT. Kusuma Satria Dinasasri Wisatajaya Batu saat ini mulai memperluas pangsa pasarnya sampai keluar pulau Jawa.

## 5.2. Saran

Setelah mengemukakan beberapa kesimpulan, selanjutnya akan disampaikan beberapa saran yang dapat memperlancar pendistribusian produknya. Adapun saran-saran yang dikemukakan adalah:

1. Untuk menjaga kelangsungan pendistribusian perusahaan, sebaiknya perusahaan harus terus mempertahankan kualitas produknya, agar produk yang dihasilkan mampu bersaing dengan perusahaan lain yang sejenis.
2. Perusahaan harus selalu memperhatikan kondisi persaingan yang semakin ketat karena munculnya perusahaan-perusahaan pesaing bisa menjadi ancaman serius bagi perusahaan.
3. Perusahaan harus selalu menjaga hubungan yang baik dengan para pelanggan baik itu pedagang besar, pengecer ataupun konsumen langsung.
4. Perusahaan harus selalu update harga dipasaran secara rutin karena harga buah dan sayuran tidak stabil.