

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil dan pembahasan penelitian pada Bab IV, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Saluran distribusi sangat berperan dalam meningkatkan volume penjualan pada PT Rasa Prima Selaras Palembang. Hal ini dibuktikan melalui hasil perhitungan koefisien determinasi yang menunjukkan peranan saluran distribusi sebesar 94% dalam meningkatkan volume penjualan.
2. Adapun hambatan yang dihadapi dalam saluran distribusi pada PT Rasa Prima Selaras Palembang yaitu kurangnya perhatian terhadap faktor eksternal, kurangnya perusahaan dalam memperhatikan pesanan, dan kurangnya perusahaan dalam menjangkau daerah-daerah yang lebih jauh.

#### **5.2 Saran**

Berdasarkan kesimpulan di atas maka penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. PT Rasa Prima Selaras Palembang hendaknya dapat mempertahankan saluran distribusi, akan lebih baik apabila perusahaan juga memperhatikan variabel lainnya seperti produk, harga, dan promosi agar volume penjualan lebih maksimal.
2. PT Rasa Prima Selaras Palembang hendaknya lebih memperhatikan faktor eksternal dengan cara mengumpulkan informasi mengenai keadaan dan perkembangan perusahaan sejenis, perusahaan lebih mengoptimalkan jumlah karyawan dan armada agar tidak terjadinya keterlambatan pesanan, dan perusahaan hendaknya lebih menjangkau daerah-daerah yang belum masuk dalam jalur distribusi. Hal ini

dilakukan agar perusahaan dapat mencapai sasaran perusahaan yang telah ditargetkan.