

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan pada bab 4 dalam penulisan laporan ini, maka penulis menarik kesimpulan, sebagai berikut :

1. Dalam melakukan kegiatan distribusi terdapat tiga saluran yang harus dijalankan baik itu dari PT KEMILING AGRO ke konsumen. Saluran yang dijalankan sudah sesuai dengan yang seharusnya seperti saluran distribusi langsung yaitu dari PT KEMILING AGRO ke tenaga penjual dan diteruskan ke konsumen yang mendatangi langsung ke PT KEMILING AGRO, saluran satu perantara yaitu dari PT KEMILING AGRO ke tenaga penjual ke pengecer dan diteruskan ke konsumen , dan saluran dua perantara dari PT KEMILING AGRO ke tenaga penjual, agen, pengecer di teruskan ke konsumen akhir, hal ini dilakukan agar pendistribusian yang dilakukan dapat mendapatkan keuntungan yang besar dan berjalan dengan lancar.
2. Terdapat masalah-masalah yang dihadapi dalam pendistribusian dari perusahaan ke pengecer seperti tidak ada stok barang, salah mengirim barang, salah alamat, toko belum bayar. Namun dari beberapa masalah di atas, masalah yang paling sering terjadi yaitu tidak ada stok ATONIK 100 ML X 25, karena keterlambatan pengiriman barang dari produsen yang jarak pengirimannya cukup jauh.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas maka penulis dapat memberikan saran kepada PT. KEMILING AGRO agar dalam menjalankan kegiatan distribusi jika terdapat hal-hal yang dinilai kurang baik dapat di evaluasi secara baik demi kelancaran kegiatan pendistribusian. Berikut saran-saran yang diberikan oleh penulis:

1. Prosedur-prosedur yang sudah baik seharusnya dapat dilakukan lebih baik lagi dalam kegiatan saluran distribusi, dengan cara menambah agen atau pengecer

untuk bekerjasama dalam melakukan saluran distribusi, dan koordinasi serta komunikasi dari masing pihak, produsen, distributor dan pengecer harus lebih ditingkatkan untuk menghindari kesalahan dan distribusi dan meminimalisir masalah-masalah yang dapat ditimbulkan.

1. Dari masalah-masalah yang terjadi dari perusahaan ke pengecer seperti tidak ada stok barang, salah mengirim barang, salah alamat, toko belum bayar sebaiknya kepala gudang harus teliti dalam memasukkan barang dengan cara mengumpulkan barang di tempat sebelum dimasukkan ke mobil apakah sudah benar dengan yang ada pada faktur untuk dikirim. supir dan tenaga penjual memiliki teknologi seperti GPS atau handphone untuk menghubungi konsumen dimana lokasi konsumen berada. Jadi PT KEMILING AGRO memberikan cara pembayaran yang selama ini dilakukan secara cash akan tetapi dilakukan dengan cara transfer.