BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan melalui penelitian kepustakaan maupun penelitian di lapangan, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Pelaksanaan saluran distribusi yang dilakukan oleh PT INTI (PERSERO), berdasarkan pengamatan telah melaksanakan kegiatan distribusi sebagaimana mestinya. Pendistribusian upaya meningkatkan penjualan pada PT. INTI (Persero) Bandung dilakukan dengan melalui langkah-langkah menentukan bentuk saluran distribusi/channel, menentukan lokasi agen dan transportasi untuk pengangkutan barang dari tempat ke tujuan.

2. Saluran distribusi yang berpengaruh secara signifikan terhadap tingkat penjualan pesawat telepon pada PT.INTI (Persero) adalah cakupan saluran distribusi (X2) dan pemeliharaan persediaan (X5). Sedangkan tipe saluran (X1), transportasi (X3), lokasi (X4), dan penyortiran (X6) berpengaruh secara tidak signifikan.

3. Berdasarkan uji olahan data, diperoleh hasil bahwa dimensi pemeliharaan persediaan dari variabel saluran distribusi memiliki pengaruh paling besar terhadap tingkat penjualan pesawat telepon pada PT.INTI (Persero), yaitu sebesar 0,27. Hal ini menunjukkan bahwa tingkat jumlah persediaan, kualitas persediaan, dan jumlah sistem persediaan menjadi komponen penting bagi para agen sehingga sangat mempengaruhi tingkat penjualan.

5.2. Saran-saran

Setelah melakukan seluruh aktivitas penelitian dan mengambil kesimpulan dari penelitian yang penulis lakukan, ada beberapa saran yang ingin penulis sampaikan, yaitu:

1. Usaha yang dilakukan untuk mengantisipasi mengenai besarnya biaya promosi yang tidak sesuai dengan anggaran yang telah ditetapkan yaitu dengan cara menaikan anggaran promosi dari tahun ke tahun, disesuaikan dengan keadaan atau kondisi pasar.

2. Usaha untuk mengatasi hambatan kurangnya tenaga promosi yang profesional terutama di tingkat internasional yaitu dengan mengadakan pendidikan dan pelatihan dibidang pemasaran terutama mengenai saluran distribusi dan promosi yang baik yang harus dilakukan sehingga khalayak atau konsumen merasa tertarik untuk membeli produk yang kita buat.

3. Agar penambahan saluran distribusi dan promosi yang mempengaruhi penjualan produk tersebut memberikan kontribusi yang positif dan menjadi faktor pendukung dalam meningkatkan penjualan, maka perlu langkah-langkah dari saluran distribusi dijalankan secara optimal oleh pihak manajemen PT. INTI (Persero), serta menerima masukan-masukan dari konsumen dengan jalan memanfaatkan sumber daya yang ada. Hal ini dapat dilakukan dengan mengadakan pertemuan secara berkala dengan anggota saluran distribusi. Sehingga dapat diketahui dengan segera kendala-kendala dalam kegiatan distribusi.
DAFTAR PUSTAKA


**Shapiro, Irving J.** 1981, *Dictionary of Marketing Terms*. Little Adams and Co,


**Sutamto, D.**, 1987, *Teknik Menjual Barang*, Balai Aksara, Jakarta

**Teguh Budiarto**, 1997, *Pemasaran Internasional*, BPFE, Yogyakarta,

Webster, Frederick E. Jr. Yoram Win, 1976, *Organizational Buying Behavior*. Prentice Hall of India Private Limited, New Delhi

Dengan hormat,
Dalam rangka penyusunan tesis yang berjudul “ANALISIS PENGARUH SALURAN DISTRIBUTI TERHADAP TINGKAT PENJUALAN PESAWAT TELEPON PADA PT INTI (PERSERO)”, dengan ini, saya mengadakan jajak pendapat dalam bentuk kuesioner kepada Bapak/Ibu.

Oleh karena itu, saya mengharapkan kesediaan Bapak/Ibu untuk menyampaikan tanggapan melalui kuesioner ini. Tanggapan dan indetitas Bapak/Ibu dalam kuesioner ini dijamin hanya dipergunakan untuk kepentingan penelitian tesis ini dan sumbangan pemikiran bagi PT INTI (Persero).

Atas kesediaan Bapak/Ibu, saya ucapkan terima kasih.

Peneliti,
Petunjuk Pengisian
1. Pilih salah satu jawaban dari masing-masing nomor, lalu beri tanda (V) pada jawaban yang Bapak/Ibu pilih.
2. Pilihlah jawaban seobjektif mungkin.
3. Isilah semua pertanyaan secara keseluruhan

KUESIONER PENELITIAN
PROFIL RESPONDEN

<table>
<thead>
<tr>
<th>Jenis Kelamin</th>
<th>☐ Pria</th>
<th>☐ Wanita</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Usia</td>
<td>☐ &lt; 40</td>
<td>☐ 41-56</td>
</tr>
<tr>
<td>Agama</td>
<td>☐ Islam</td>
<td>☐ Khatolik</td>
</tr>
<tr>
<td>Pendidikan Terakhir</td>
<td>☐ SMA</td>
<td>☐ Diploma</td>
</tr>
<tr>
<td>Jabatan</td>
<td>☐ Pelaksana</td>
<td>☐ Asisten Manager / FK IV</td>
</tr>
<tr>
<td>Masa Kerja</td>
<td>☐ &lt; 2 tahun</td>
<td>☐ 2 tahun – 4 tahun</td>
</tr>
</tbody>
</table>
### Tingkat Kepentingan Responden Terhadap Strategi Saluran Distribusi Pada PT INTI (Persero)

#### A. Tipe Saluran

<table>
<thead>
<tr>
<th>NO</th>
<th>Pertanyaan</th>
<th>SP</th>
<th>P</th>
<th>C</th>
<th>KP</th>
<th>TP</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1.</td>
<td>Tipe Saluran Distribusi (melalui distributor) yang dipilih oleh PT INTI sudah tepat.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2.</td>
<td>Keberadaan anggota saluran distribusi mempermudah perolehan produk PT INTI</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>3.</td>
<td>Keberadaan anggota saluran distribusi membantu PT INTI memenuhi permintaan konsumen</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

#### B. Cakupan

<table>
<thead>
<tr>
<th>NO</th>
<th>Pertanyaan</th>
<th>SP</th>
<th>P</th>
<th>C</th>
<th>KP</th>
<th>TP</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1.</td>
<td>Perantara yang terdaftar di PT INTI sudah memadai.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2.</td>
<td>Jumlah amada yang dimiliki PT INTI memadai</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

#### C. Transportasi

<table>
<thead>
<tr>
<th>NO</th>
<th>Pertanyaan</th>
<th>SP</th>
<th>P</th>
<th>C</th>
<th>KP</th>
<th>TP</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1.</td>
<td>Kondisi sarana transportasi PT INTI memadai</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2.</td>
<td>Kondisi sarana transportasi PT INTI baik</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>3.</td>
<td>Sarana transportasi yang dimiliki PT INTI mempermudah pesanan dan pengiriman barang</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

#### D. Lokasi

<table>
<thead>
<tr>
<th>NO</th>
<th>Pertanyaan</th>
<th>SP</th>
<th>P</th>
<th>C</th>
<th>KP</th>
<th>TP</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1.</td>
<td>Jarak gudang persediaan PT INTI dengan lokasi pembeli memadai.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2.</td>
<td>Jangka waktu mulai pemesanan sampai dengan pengiriman barang PT INTI tepat waktu</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>3.</td>
<td>Kemampuan Untuk memenuhi permintaan dalam jumlah besar memungkinkan.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

#### E. Pemeliharaan Persediaan

<table>
<thead>
<tr>
<th>NO</th>
<th>Pertanyaan</th>
<th>SP</th>
<th>P</th>
<th>C</th>
<th>KP</th>
<th>TP</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1.</td>
<td>Tingkat kerusakan barang yang diterima konsumen rendah</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2.</td>
<td>Kualitas produk PT INTI baik</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>3.</td>
<td>Sistem persediaan yang diterapkan tepat</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

#### F. Penyortiran

<table>
<thead>
<tr>
<th>NO</th>
<th>Pertanyaan</th>
<th>SP</th>
<th>P</th>
<th>C</th>
<th>KP</th>
<th>TP</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1.</td>
<td>Jenis barang yang dijual sesuai dengan kebutuhan konsumen</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2.</td>
<td>Barang yang dikirimkan sesuai dengan standar pesanan</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>3.</td>
<td>Barang yang dikirimkan memiliki mutu dan daya tahan tinggi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>
## Pendapat Responden Terhadap Strategi Saluran Distribusi Pada PT INTI (Persero)

### A. Tipe Saluran

<table>
<thead>
<tr>
<th>NO</th>
<th>Pertanyaan</th>
<th>SS</th>
<th>S</th>
<th>R</th>
<th>KS</th>
<th>STS</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1.</td>
<td>Tipe Saluran Distribusi (melalui distributor) yang dipilih oleh PT INTI.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2.</td>
<td>Keberadaan anggota saluran distribusi mempermudah perolehan produk PT INTI</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>3.</td>
<td>Keberadaan anggota saluran distribusi membantu PT INTI memenuhi permintaan konsumen</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

### B. Cakupan

<table>
<thead>
<tr>
<th>NO</th>
<th>Pertanyaan</th>
<th>SS</th>
<th>S</th>
<th>R</th>
<th>KS</th>
<th>STS</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1.</td>
<td>Perantara yang terdaftar di PT INTI sudah memadai.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2.</td>
<td>Jumlah amada yang dimiliki PT INTI memadai</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

### C. Transportasi

<table>
<thead>
<tr>
<th>NO</th>
<th>Pertanyaan</th>
<th>SS</th>
<th>S</th>
<th>R</th>
<th>KS</th>
<th>STS</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1.</td>
<td>Kondisi sarana transportasi PT INTI memadai.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2.</td>
<td>Kondisi sarana transportasi PT INTI baik.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>3.</td>
<td>Sarana transportasi yang dimiliki PT INTI mempermudah pesanan dan pengiriman barang</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

### D. Lokasi

<table>
<thead>
<tr>
<th>NO</th>
<th>Pertanyaan</th>
<th>SS</th>
<th>S</th>
<th>R</th>
<th>KS</th>
<th>STS</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1.</td>
<td>Jarak gudang persediaan PT INTI dengan lokasi pembeli memadai.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2.</td>
<td>Jangka waktu mulai pemesanan sampai dengan pengiriman barang PT INTI tepat waktu</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>3.</td>
<td>Kemampuan untuk memenuhi permintaan dalam jumlah besar memungkinkan.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

### E. Pemeliharaan Persediaan

<table>
<thead>
<tr>
<th>NO</th>
<th>Pertanyaan</th>
<th>SS</th>
<th>S</th>
<th>R</th>
<th>KS</th>
<th>STS</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1.</td>
<td>Tingkat kerusakan barang yang diterima konsumen rendah</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2.</td>
<td>Kualitas produk PT INTI baik.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>3.</td>
<td>Sistem persediaan yang diterapkan tepat.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

### F. Penyortiran

<table>
<thead>
<tr>
<th>NO</th>
<th>Pertanyaan</th>
<th>SS</th>
<th>S</th>
<th>R</th>
<th>KS</th>
<th>STS</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1.</td>
<td>Jenis barang yang dijual sesuai dengan kebutuhan konsumen</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2.</td>
<td>Barang yang dikirimkan sesuai dengan standar pesanan</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>3.</td>
<td>Barang yang dikirimkan memiliki mutu dan daya tahan tinggi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>