

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1. Kesimpulan**

Berdasarkan uraian yang telah penulis kemukakan dalam bab-bab sebelumnya, maka penulis akan memberikan kesimpulan mengenai tujuan pelaksanaan saluran distribusi pada PT.Kharisma Jabar Film selaku distributor film, dengan harapan kesimpulan ini dapat memberikan gambaran secara menyeluruh terutama mengenai pelaksanaan distribusi guna meningkatkan penjualan.

Adapun kesimpulan yang dapat penulis kemukakan adalah sebagai berikut:

1. Dalam usahanya untuk menghadapi serta mengatasi persaingan dengan perusahaan lain yang sejenis, maka perusahaan berusaha keras untuk selalu meningkatkan kualitas produk serta memberikan pelayanan yang terbaik kepada bioskop, demi menunjang kelancaran pemasaran produknya hingga sampai ke konsumen akhir, dan juga menunjang kelancaran proses distribusi dari produsen film ke bioskop hingga ke konsumen akhir.

Tujuan utama PT.Kharisma Jabar Film dalam melakukan saluran distribusi adalah memasarkan film ke bioskop, selain itu tujuan lainnya adalah:

- a. Untuk mengumpulkan informasi.
- b. Untuk menjangkau daerah pemasaran yang lebih luas
- c. Untuk dapat melayani para konsumen dengan kontak secara langsung ataupun tidak langsung
- d. Untuk dapat memberikan pesanan yang sesuai dengan keinginan konsumen.
- e. Untuk dapat melakukan kesepakatan dengan mitra yang melakukan kerja sama.
- f. Untuk dapat melakukan kegiatan penyimpanan persediaan.
- g. Untuk mendapatkan dan menggunakan dana untuk menutup kegiatan distribusi.
- h. Untuk mengatasi resiko keterlambatan pengiriman film.

Dalam menyalurkan produknya ke konsumen akhir, PT.Kharisma Jabar Film selaku distributor film menggunakan 2 (dua) bentuk saluran distribusi, yaitu:

- a. Saluran Distribusi satu tingkat (*one level*)
- b. Saluran Distribusi dua tingkat (*two level*)

Penentuan jumlah saluran distribusi yang dilakukan oleh PT.Kharisma Jabar Film selaku distributor film dalam menyalurkan produk hingga sampai ketangan konsumen akhir adalah saluran distribusi eksklusif. Sedangkan faktor yang mempengaruhi saluran distribusi dan harus dipertimbangkan serta diperhatikan adalah faktor film, faktor pasar (kondisi perfilman) dan faktor produsen film.

2. Masalah yang dihadapi PT.Kharisma Jabar Film

- a. Sulitnya bioskop yang mampu menjual film dalam jumlah besar serta terus menerus.
- b. Sarana transportasi yang jumlahnya terbatas.
- c. Persaingan pasar yang semakin tinggi.

3. Cara Penyelesaian Masalah.

Cara penyelesaian masalah yang dilakukan oleh PT.Kharisma Jabar Film dalam pengambilan keputusan untuk melaksanakan kegiatan distribusinya di masa yang akan datang, adalah:

- a. Penyeleksian penyalur dan perantara harus dilakukangan dengan cermat oleh perusahaan, ini semata-mata agar perusahaan mendapatkan penyalur serta perantara yang benar-benar potensial dan dapat membantu perusahaan dalam meningkatkan penjualan produknya.
- b. Menambah sarana transportasi demi lancarnya proses pendistribusian dan pengiriman film.
- c. Meningkatkan kualitas dalam pelayanan pendistribusian film dan perbaikan fasilitas-fasilitas yang sudah ada.

## 5.2. Saran

Saran yang penulis berikan untuk kemajuan PT.Kharisma Jabar Film selaku distributor film adalah:

1. Meningkatkan kualitas disegala bidang terutama dalam kegiatan pendistribusian film.
2. Memperbaiki fasilitas bioskop yang menjadi mitra.
3. memperbaiki pelayanan bioskop yang menjadi mitra.

