

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah diuraikan pada bab-bab sebelumnya, maka penulis dapat menarik beberapa kesimpulan yaitu :

1. PT. NVPD Soedarpo Corporation merupakan perusahaan yang bergerak dalam usaha berupa : pengadaan produk farmasi, pengawasan mutu, perdagangan dan pendistribusian produk obat yang wilayah pemasarannya sudah cukup luas.
2. Bentuk saluran distribusi yang digunakan PT. NVPD Soedarpo Corporation adalah saluran distribusi tidak langsung yaitu saluran distribusi yang menggunakan perantara dalam hal ini digunakan apotik, toko obat, rumah sakit sebagai tempat penyalurannya, yang dimaksud agar dapat memasarkan produk obat sehingga mampu meningkatkan volume penjualan dan laba dapat tercapai.
3. Berdasarkan hasil evaluasi terhadap kebijaksanaan saluran distribusi yang dilaksanakan perusahaan secara umum sudah dilakukan dengan baik dan efisien.
4. Penetapan mata rantai dapat mempengaruhi jumlah dana yang harus disediakan personil, tingkat keuntungan, tingkat resiko dan sebagainya yang harus disesuaikan dengan situasi dan kondisi dari perusahaan yang bersangkutan.
5. Berdasarkan perhitungan, bahwa saluran distribusi yang digunakan sangat mempunyai arti yang penting dalam meningkatkan hasil penjualan produk obat,

hal ini dapat diketahui oleh adanya hubungan yang kuat dan positif antara biaya saluran distribusi dengan hasil penjualan yang dicerminkan dengan $t = 0,92$.

6. Sumbangan biaya distribusi terhadap naiknya hasil penjualan sebesar 84,64% sedangkan sisanya sebesar 15,36% adalah faktor lain.

B. Saran-Saran

Dari pembahasan dan kesimpulan yang telah diuraikan penulis mencoba untuk memberikan beberapa saran yaitu :

1. Hendaknya hasil yang telah dicapai pada bidang distribusi tersebut dapat dipertahankan dan ditingkatkan guna kelangsungan kegiatan PT. NVPD Soedarpo Corporation.
2. Memperluas daerah pemasarannya dan meningkatkan hasil penjualan produk obat, maka perlu dibentuk suatu team yang dapat membantu, memantau mencarikan lahan baru yang menguntungkan.
3. Untuk lebih meningkatkan saluran distribusi yang berjalan, perusahaan perlu meningkatkan kemampuan sumber daya manusianya.
4. Mengingat adanya perusahaan lain yang juga memproduksi dan memasarkan produk obat. Sebaik perusahaan harus dapat mempertahankan pengawasan mutu atau kualitas produknya agar tidak merugikan konsumen.
5. Sebaiknya perusahaan menambah jumlah cabang di daerah-daerah potensial sehingga dapat melayani permintaan konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

- Alex S. Niti Semito, Drs. 1991 Marketing. Cetakan VII, Jakarta : Ghalia Indonesia.
- Dayan, Anto. 1996. Pengantar Metode Statistik. Cetakan XVIII, Jilid kedua, Jakarta : LP3ES.
- Kotler, Phillip. 1989. Manajemen Pemasaran Analisa Perencanaan dan Pengendalian. Jilid 1, Edisi ketujuh, (terjemahan), Jakarta : Erlangga.
- Muchtar, Syahrul. 1998. Dasar-dasar Manajemen Marketing Modern. Jakarta : Miswar.
- Moh. Nasir, PHD. 1998. Metode Penelitian. Cetakan III, Jakarta : Ghalia Indonesia
- Sigit, Soehadi. 1987. Marketing Praktis. Cetakan ketiga, Yogyakarta : Liberty.
- Swastha DH, Basu. 1991 Konsep dan Strategi Analisa Kwantitatif Saluran Pemasaran. Cetakan IV, Edisi kesatu, Yogyakarta : UGM.
- Swastha DH, Basu. 1996 Azas-azas Marketing. Cetakan II, Edisi kesatu, Yogyakarta : Liberty.
- Swastha DH, Basu. dan Irawan. 1991. Manajemen Pemasaran Modern. Cetakan IV, Edisi kesatu, Yogyakarta : Liberty.
- Swastha Dh, Basu. 1993. Manajemen Penjualan. Cetakan III, Edisi II, Yogyakarta: Liberty.
- Stanton, William J. 1978. Fundamental of Marketing. Koga Kosha Touyo : Mc. Grow-Hill, Book Company.
- Winardi. 1988. Kamus Marketing. Edisi ketiga, Bandung : CV Tursito.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Amri Hasbullah

Jenis Kelamin : Laki-laki

Tempat/tanggal lahir : Jakarta, 10 Juli 1970

Agama : Islam

Alamat : Jl. Kenari IV Blok L2 No.18,
Bintaro Jaya II Jakarta 12330

Pendidikan : 1. SD Negeri 03 Pagi Jakarta
lulus tahun 1983

2. SMP Negeri XV Jakarta
Lulus tahun 1986

3. SMF Tunas Bangsa Jakarta
Lulus tahun 1990

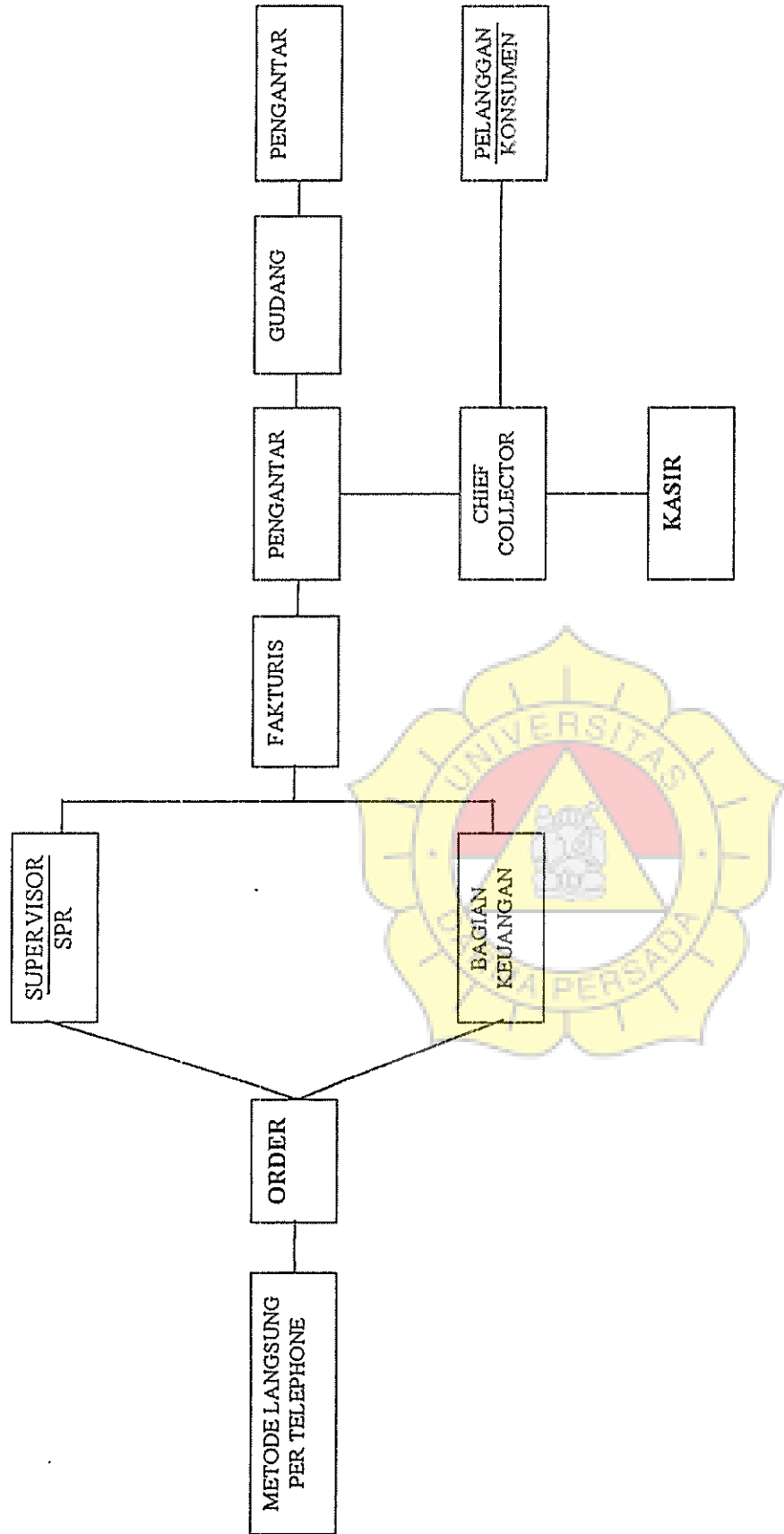
4. Masuk Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Universitas
Dharma Persada dari tahun 1992



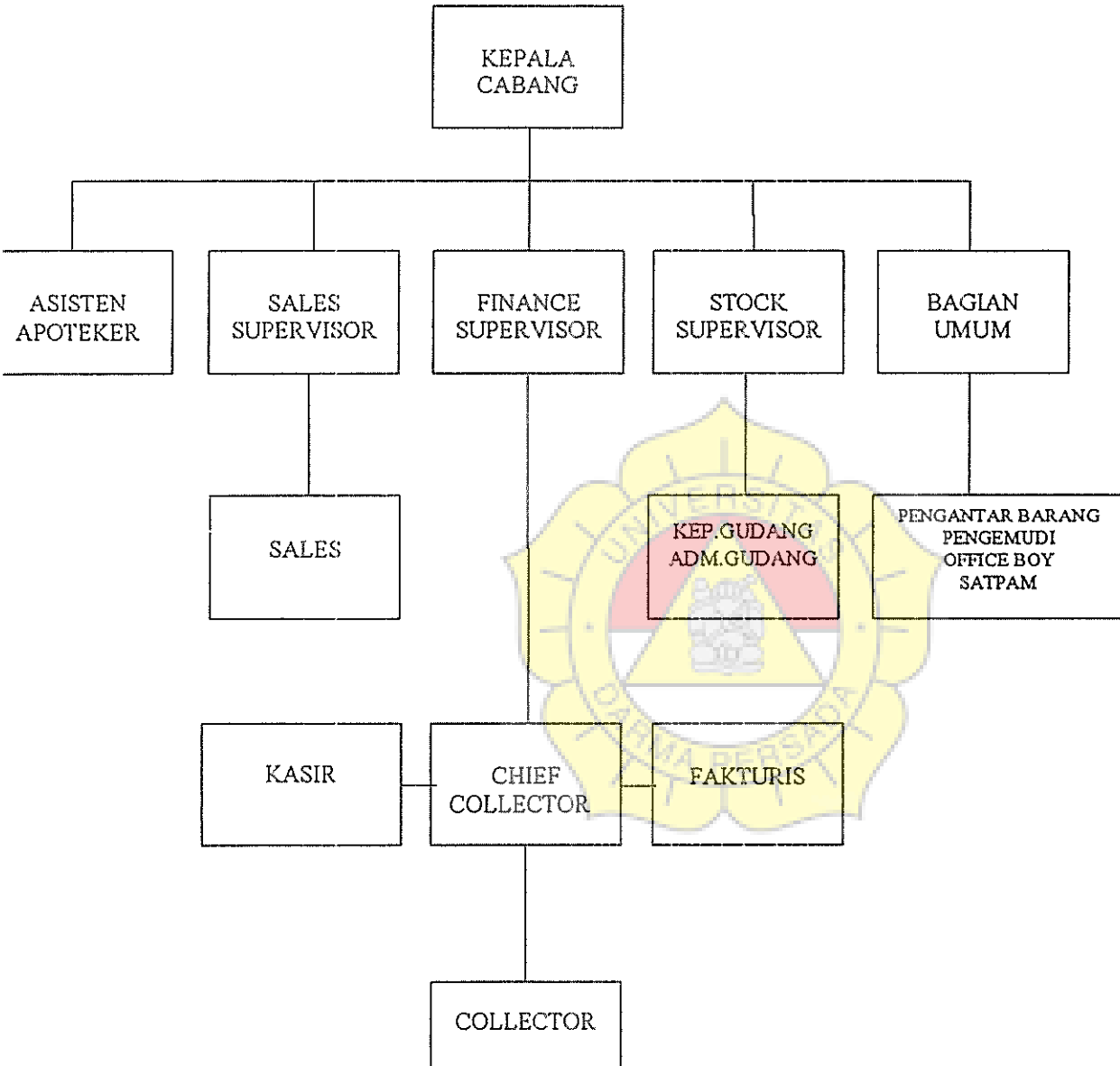
Demikianlah daftar riwayat hidup ini dibuat dengan sebenarnya.

Jakarta, Maret 1998

TERJADINYA PENGELUARAN KEUANGAN



STRUKTUR ORGANISASI CABANG JAKARTA I



LEMBAR KEGIATAN PENYUSUNAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Amri Hasbullah
 NIM/ NIRM : 92410011/ 923123340250009
 Pembimbing : Drs. Fauzi Baisyir, MM

KONSULTASI KE	TANGGAL KONSULTASI	MATERI YANG DIBAHAS	PARAF PEMBIMBING
I	10-10-1997	Pembuka Jurnal	<i>Fauzi Baisyir</i>
II	17-12-1997	Bimbingan bab I. dan bab II.	<i>Fauzi Baisyir</i>
III	20-1-1998	Pemeliharaan bab I, II dan Bimbingan bab III, IV, V	<i>Fauzi Baisyir</i>
IV	20-4-1998	Pemeliharaan semua bab	<i>Fauzi Baisyir</i>
V	18-5-1998	ACC. siap diuji	<i>Fauzi Baisyir</i>
VI			
VII			
VIII			
IX			
X			

Tanggal mulai bimbingan

Tanggal selesai bimbingan