

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

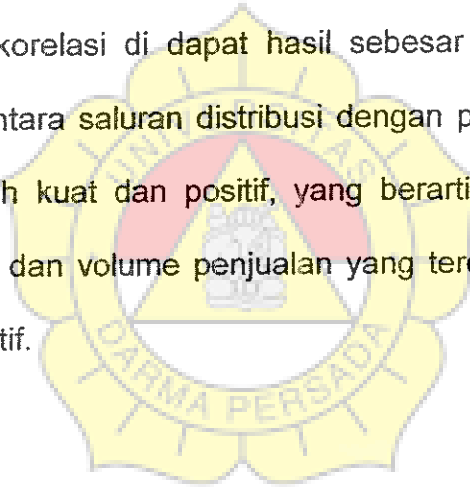
#### A. Kesimpulan

Berdasarkan data yang diperoleh dari perusahaan seperti yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka dibawah ini akan disajikan beberapa kesimpulan yang dapat dikemukakan sebagai berikut :

1. Dolog yang merupakan bagian dari Bulog yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia terpusat kepada organisasi yang dinamakan Bulog dan tidak dapat terlepas dari sejarah lembaga pangan Bulog di Indonesia sejak zaman sebelum kemerdekaan sampai pemerintahan sekarang ini. Secara umum tugas lembaga pangan tersebut adalah untuk menyediakan pangan bagi masyarakat pada harga yang terjangkau diseluruh daerah serta mengendalikan harga pangan di tingkat produsen dan konsumen.
2. Untuk menyalurkan beras kepada konsumen, Bulog menggunakan 2 tipe saluran distribusi yaitu nol tingkat atau saluran distribusi langsung dan empat tingkat yaitu produsen - agen - pengecer - konsumen. Dengan terdapatnya berbagai penyalur diharapkan dapat membantu proses pendistribusian produknya tersebut agar cepat sampai ketangan konsumen. Agen digunakan oleh Dolog untuk mencapai daerah pemasaran yang tidak/sulit terjangkau karena jauh

serta luasnya daerah pemasaran. Sehingga dengan adanya agen ini diharapkan kesulitan - kesulitan yang dihadapi oleh Dolog di dalam melakukan proses pendistribusian produknya dapat teratasi dengan cepat. Selain itu juga dengan penggunaan agen ini Dolog dapat menghemat didalam pengeluaran biaya distribusi.

3. Dengan adanya saluran distribusi yang baik, maka akan mempengaruhi volume penjualan yang telah dilakukan oleh perusahaan
4. Dari hasil perhitungan korelasi di dapat hasil sebesar 0,99 yang berarti ada hubungan antara saluran distribusi dengan peningkatan volume penjualan adalah kuat dan positif, yang berarti hubungan antara saluran distribusi dan volume penjualan yang terdapat pada Bulog hubungannya positif.



## B. Saran-saran.

Setelah mengetahui uraian kegiatan saluran distribusi yang dilakukan oleh PT. Mergana Satwika Isthi, maka penulis dapat memberikan saran guna dijadikan sebagai bahan analisa bagi perusahaan dalam melaksanakan kegiatannya. Adapun saran tersebut adalah sebagai berikut:

1. Pelaksanaan saluran distribusi yang dilakukan oleh Bulog cukup baik, namun perlu adanya penelitian dibidang pemasaran yang lebih

efektif terhadap peningkatan volume penjualan yang berhubungan langsung dengan kemajuan perusahaan dengan mengadakan analisa penjualan beras secara langsung dipasaran, oleh sebab itu pihak perusahaan perlu mengantisipasi dan mensiasati agar produk tersebut dapat laku dipasar.

2. Perusahaan harus dapat lebih memperhatikan pengiriman produk keagen-agen, agar tidak terjadi lagi keterlambatan-keterlambatan yang dapat merugikan perusahaan dan dapat menimbulkan keresahan di konsumen.
3. Perlu adanya inovasi baru terhadap peningkatan mutu dari produk, dan dituntut untuk selalu menjaga mutu serta kualitas terhadap produk yang akan ditawarkan selain itu perlu adanya penekanan harga jual guna menarik konsumen lebih banyak lagi. Oleh karena itu perusahaan perlu melakukan usaha-usaha yang dapat meningkatkan mutu produk yang akan meningkatkan nilai produk tersebut.
4. Perlu adanya inisiatif dari pimpinan untuk mengembangkan serta memperluas distribusinya, misalnya penambahan sarana transportasi agar dalam pendistribusian produk jadi lebih cepat dan penambahan gaji bagi karyawan guna meningkatkan motivasi kerja.

## DAFTAR PUSTAKA

- Basu Swastha dan T. Hari Handoko. Manajemen Pemasaran, Analisa Perilaku. Yogyakarta : BPFE. 1997.
- Buhari Alma, Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa. Bandung : Alfabeta 1998.
- Kotler, Philip. Manajemen Pemasaran Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian. Jakarta : Salemba Empat, 2003.
- Kotler, Philip dan Armstrong Gary. Dasar – Dasar Pemasaran. Jakarta : Prenhalindo, 1997.
- Pernama, C. M Lingga. Strategic Marketing Plan. Jakarta : Gramedia, 2000.
- William, J Stanton. Prinsip Pemasaran. Jakarta : Erlangga, 1993.





**DIVISI REGIONAL DKI JAKARTA (DOLOG)**

Perum Bulog Divisi Regional DKI Jakarta

Jl. Perintis Kemerdekaan - Kelapa Gading - Jakarta Utara

Telp. 4501460 Fax. 4500313 (TU) 4502968 Fax. 45844326

Nomor : B – 729/DS100/III/07/2005

Jakarta, 26 Juli 2005

Sifat : Biasa

Lampiran : -

Perihal : Keterangan Riset

**Kepada Yth.**

**Dekan Fakultas Ekonomi**

**Universitas Darma Persada**

**JAKARTA**

Dengan ini menerangkan bahwa mahasiswi Universitas Darma Persada a.n. Sdri Shanty Ristiany telah melaksanakan riset pada Bagian Distribusi Perum Bulog Divisi Regional DKI Jakarta (Dolog) pada bulan Juni s/d Juli 2005

Demikian disampaikan, agar menjadi maklum.

**Sekretaris Perusahaan,**

**FS. Heru Priyono**