

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian analisis dan pembahasan mengenai distribusi fisik pada PT.GRAHA SALLENDRA UTAMA maka penulis menyimpulkan beberapa hal.

1. Pelaksanaan distribusi fisik

Dalam pelaksanaan distribusi fisik yang dilakukan PT.GRAHA SALLENDRA UTAMA secara umum dinilai baik, dari proses pesanan, proses pergudangan, proses pengendalian persediaan hingga proses transportasi.

2. Dalam pelaksanaan distribusi fisik dalam hal ini PT.GRAHA SALLENDRA UTAMA terbukti sudah efektif, dapat di lihat volume penjualan secara signifikan naik dalam periode 2001-2003. Keberhasilan dari pelaksanaan distribusi fisik yang dijalankan oleh perusahaan dapat di lihat dari volume penjualan yang meningkat, ketersediaan produk dalam setiap pemesanan, dan terdapatnya pangsa pasar yang tersebar diseluruh Indonesia.

3. Karena secara keseluruhan pelaksanaan distribusi fisik dinilai baik, jadi tidak terdapat kendala besar dalam pelaksanaan distribusi fisik

yang dilakukan PT.GRAHA SALLENDRA UTAMA secara signifikan.

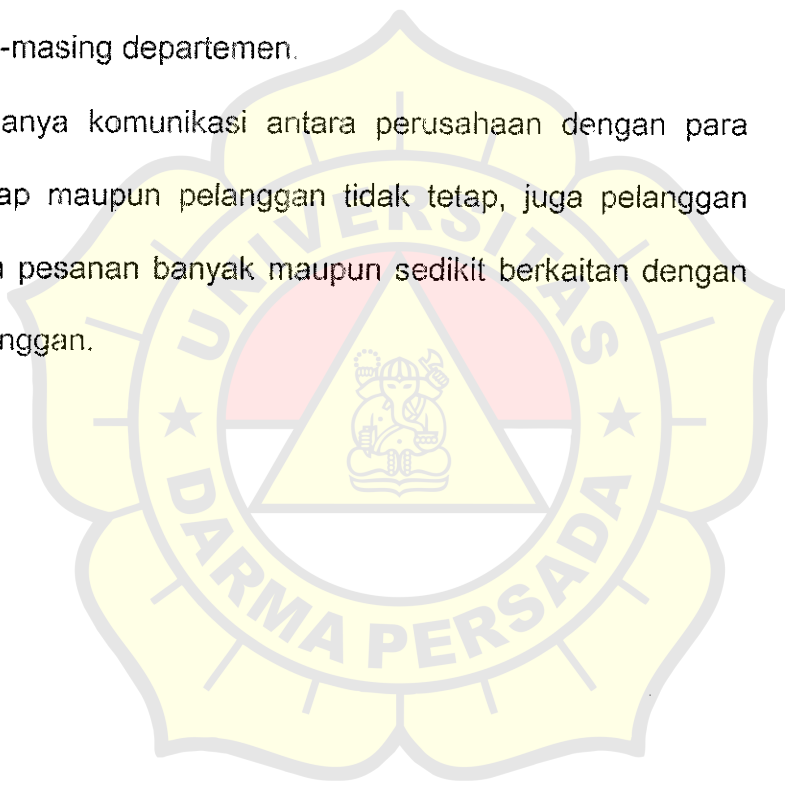
B. Saran

Dari kesimpulan yang telah dikemukakan, maka pada bagian ini akan dikemukakan saran-saran yang dapat berguna bagi perusahaan dalam menentukan pelaksanaan kegiatan distribusi fisik.

1. Di dalam pengiriman produk cenderung mengalami keterlambatan, oleh karena itu perusahaan disarankan untuk menambah alat transportasi milik perusahaan sendiri seperti truk yang lebih besar, dan membuat kontrak kerjasama dengan lebih banyak jasa pengiriman barang, sehingga diharapkan kepuasan para pemesan (konsumen) dengan ketepatan waktu pengiriman sampai ke tujuan tanpa mengabaikan faktor kecepatan, biaya, dan keamanan alat transportasi yang digunakan.
2. Dalam hal biaya transportasi yang cenderung dimonopoli oleh jasa pengangkutan Pos Indonesia, perusahaan disarankan untuk melakukan peninjauan kembali terhadap kebijakan biaya yang ditetapkan Pos Indonesia tersebut, dengan cara membandingkan dengan biaya jasa pengangkutan lain yang memiliki kemampuan dan jangkauan pengiriman yang sama. Apabila ternyata biaya transportasi yang ditetapkan Pos Indonesia lebih tinggi, maka perlu

dipertimbangkan untuk memutuskan kerjasama dengan Pos Indonesia dan mengganti dengan jasa pengangkutan lain.

3. Dalam mengurangi kesalahan manajemen perusahaan hendaknya melakukan rapat bulanan antara masing-masing (pemasaran, Operasional, Penjualan, SDM, dan Sistem Informasi) dengan tujuan untuk menyatukan kesamaan pandangan serta evaluasi kinerja masing-masing departemen.
4. Diperlukan adanya komunikasi antara perusahaan dengan para pelanggan tetap maupun pelanggan tidak tetap, juga pelanggan dengan jumlah pesanan banyak maupun sedikit berkaitan dengan keinginan pelanggan.



DAFTAR PUSTAKA

- Anto Dajan. **Statistik dan Implementasi**, Edisi ke 2 Gramedia Pustaka Utama, 1996
- Burman, Evans. **Marketing 4e**, Forth Edition, New York: Macmillan Publishing Company, 1990.
- Gilbert A.Churchil, Jr and Paul Peter. **Marketing Creating Value for Customer**, Austen Press, Amerika 1995.
- Husein Umar. **Metodologi Penelitian Aplikasi dalam Pemasaran**, Edisi ke 2 Gramedia Pustaka Utama, 1999.
- Kotler, Philip, **Marketing Management : Analysis, Planning, Implementation and Control**, Millenium Edition, Prentice Hall Inc, New Jersey, 2000.
- Kotler, Philip, and Gary Armstrong, **Principle of Marketing**, Eight Edition Englewood Cliffs, Prentice Hall Inc, New Jersey, 1999.
- Keegan, Warren J, Sandra E, Mariaty and Thomas R, Duncan. **Marketing**, Second Edition, Prentice Hall, 1995.
- Musselman, Vernon A. and Jhon .H. Jackson. **Introduction to Modern Bussiness**, Ninth Edition, Prentice Hall Internatinal edition, 1984.
- Ronlainew, Czinkota. **Global Marketing**, International Edition The Dryden press, 1996.

Stanton, J William. *Fundamentals of Marketing*, Tenth Edition. Mc Graw-Hill International Edition, 1994.

Taff Charles A, *Manajemen Transportasi dan Distribusi Fisik*, Edisi 7 jilid I. terjemahan oleh : Marianus Sinaga dari *Manajemen of Physical Distribution and Transportation*, Jakarta Erlangga, 1994.



LAMPIRAN





SURAT KETERANGAN

Nomor : 070 / SKT / GSU / IX / 2004

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : KOMALA MUHAMMAD, S.E
Jabatan : Direktur Utama
Alamat : Jl.Poncok Raya No.41A Pondok Bambu
Jakarta Timur

Menerangkan bahwa :

Nama : M.REZA RINALDO PUTRA
Universitas : DARMA PERSADA
NIM : 98420037
Tingkat : VI / Skripsi
Konsentrasi : Manajemen Pemasaran
Alamat : Komplek P4S No.B12 Rt 011/Rw 07 Pondok
Bambu Jakarta Timur

Nama tersebut diatas telah menjalani Kerja Praktek Ilmiah / Riset untuk Program Studi sebagaimana dimaksud dari tanggal 01 Maret 2004 sampai dengan 30 April 2004 di UNIT PEMASARAN guna memperoleh data untuk penyusunan skripsi.

Demikian surat keterangan ini kami buat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 30 April 2004.

Direktur Utama

KOMALA MUHAMMAD, S.E

KUESIONER

Saya mahasiswa Darma Persada, Program Studi S-1, Jurusan Manajemen Pemasaran,. Ingin mengadakan Riset Pemasaran mengenai "Analisa Efektifitas Distribusi Fisik untuk Meningkatkan Volume Penjualan Graha Sallendra Utama."

Saya harapkan partisipasi anda untuk mengisi kuesioner ini dengan sebenar-benarnya untuk akurasi dan ketepatan data menjadi informasi valid.

Data Responden

1. Jenis Kelamin :

- a. Pria
- b. Wanita

2. Umur :

- a. < 31
- b. 31 – 49
- c. > 49

3. Pendidikan Terakhir :

4. Jabatan :

5. Apakah anda pernah mendapatkan pendidikan formal / pelatihan formal dibidang pemasaran ? (YA / TIDAK)



Petunjuk pengisian

Pilihlah salah satu jawaban yang menyatakan tingkat kesetujuan anda dengan memberi tanda silang (X) pada salah satu kode angka (1 – 5). Semakin kekanan semakin menunjukkan bahwa anda semakin setuju dan semakin ke kiri menunjukkan bahwa anda semakin tidak setuju.

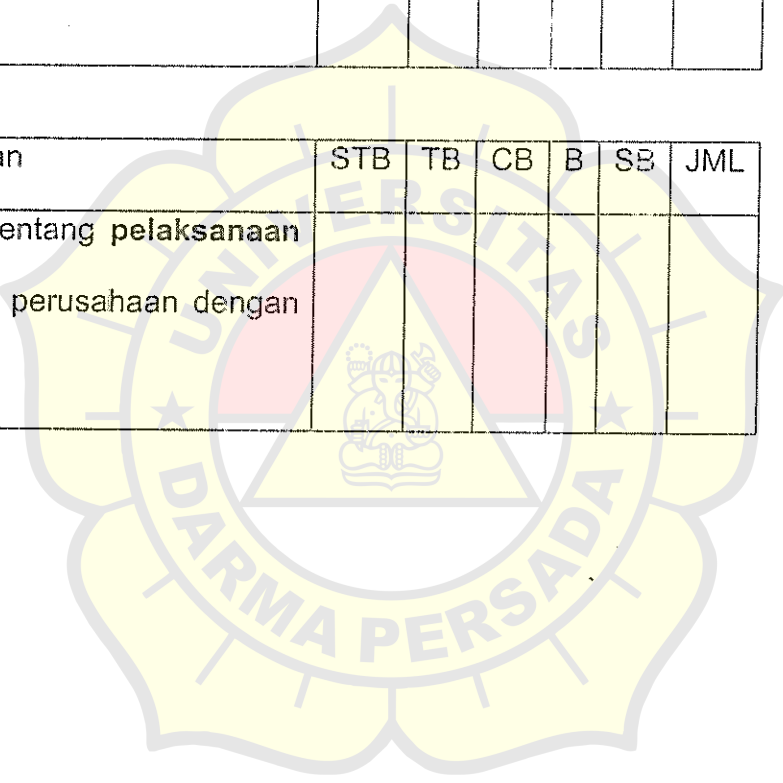
Pertanyaan	STB	TB	CB	B	SB	JML
Bagaimana pendapat anda terhadap pelayanan Proses Pemesanan awal (penerimaan pesanan) yang dilakukan perusahaan ?						

Pertanyaan	STB	TB	CB	B	SB	JML
Bagaimana pendapat anda terhadap pelayanan proses Pemesanan lanjutan (penanganan pesanan) yang dilakukan perusahaan ?						

Pertanyaan	STB	TB	CB	B	SB	JML
Bagaimana pendapat anda tentang Pengepakan (packing) pesanan yang dilakukan perusahaan dengan mempertimbangkan faktor keamanan produk ?						

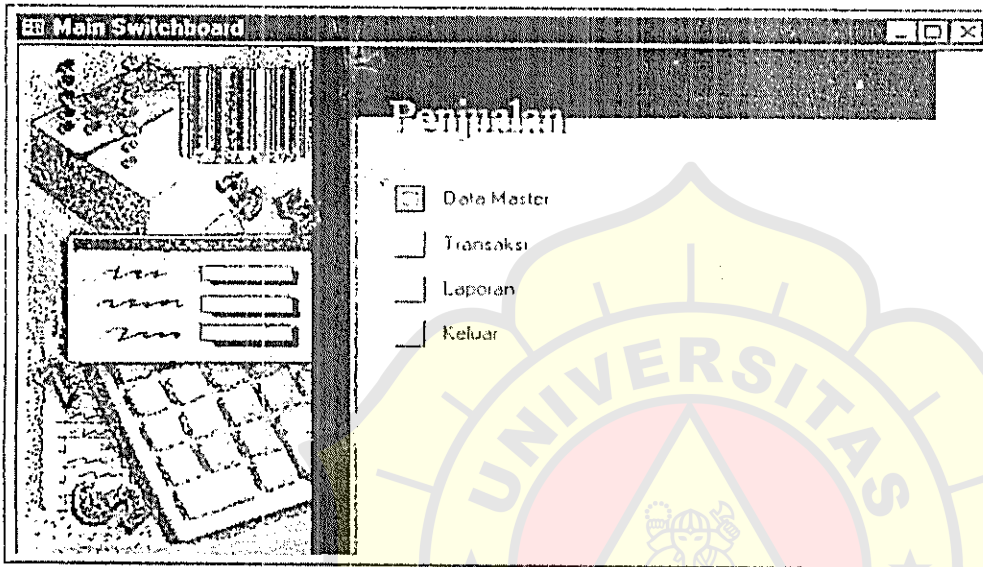
Pertanyaan	STB	TB	CB	B	SB	JML
Bagaimana pendapat anda tentang pelaksanaan transportasi yang dilakukan perusahaan dengan mempertimbangkan ketepatan waktu pengiriman pesanan sehingga tersedianya produk sesuai dengan pesanan?						

Pertanyaan	STB	TB	CB	B	SB	JML
Bagaimana pendapat anda tentang pelaksanaan transportasi yang dilakukan perusahaan dengan melihat faktor biaya?						

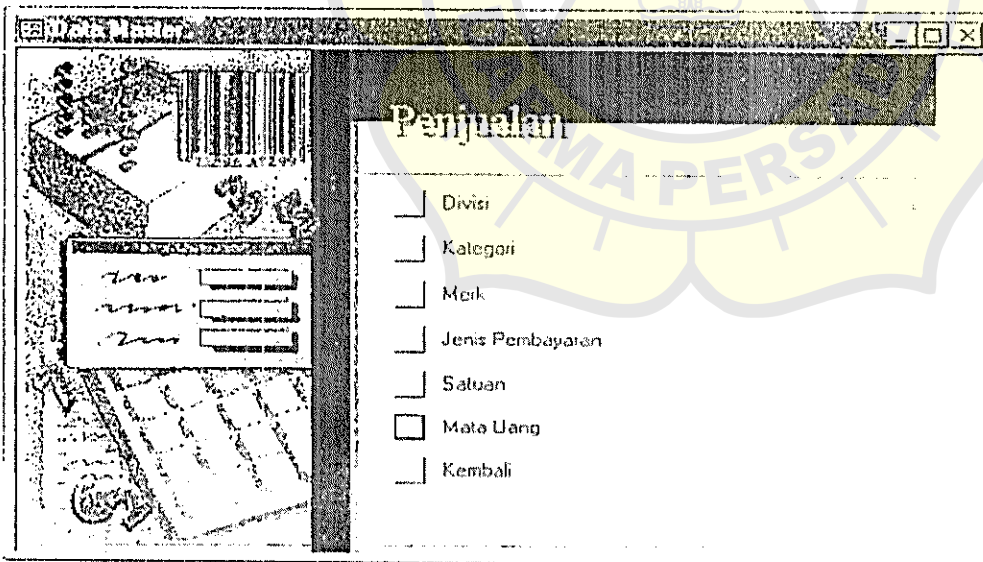


Terima kasih atas partisipasi anda . . .

Tampilan Menu Pada Form Elektronik Unit Penjualan



Menu Utama



Sub Menu Data Master

Master Divisi	
DIVISI	
Kode Divisi :	111
Divisi :	Sales
<input type="button" value="Q*"/> <input type="button" value="Add"/> <input type="button" value="Delete"/> <input type="button" value="Undo"/> <input type="button" value="Save"/>	
Record:	1 of 1

Master Divisi

Master Kategori	
KATEGORI	
Kode Kategori :	11111
Kategori :	aaaaaaa
<input type="button" value="Q*"/> <input type="button" value="Add"/> <input type="button" value="Delete"/> <input type="button" value="Undo"/> <input type="button" value="Save"/>	
Record:	1 of 1

Master Kategori

Master Merk	
MERK	
Kode Merk :	11111
Jenis :	Buku Pelajaran SD Kls 6
<input type="button" value="Q*"/> <input type="button" value="Add"/> <input type="button" value="Delete"/> <input type="button" value="Undo"/> <input type="button" value="Save"/>	
Record:	1 of 1

Master Merk