

BAB V

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti melalui analisis deskriptif dan verifikatif dengan menggunakan regresi linier sederhana maka berdasarkan penelitian tersebut dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Gambaran pelaksanaan saluran pemasaran pada industri beras yang ada di tiga Kecamatan yaitu Kec. Bongas, Kec. Kandanghaur, dan Kec. Gabuswetan dimensi yang paling tinggi adalah penggunaan perantara dagang dibandingkan dengan daerah pemasaran, waktu pengiriman dan kelengkapan kualitas produk. Hal ini disebabkan karena penggunaan perantara dagang dalam pemasaran yang dilakukan industri beras yang ada Kec. Bongas, Kec. Kandanghaur, dan Kec. Gabuswetan bertujuan untuk memperlancar pendistribusian, dan meningkatkan kerja sama antara perusahaan dengan perantara dagang sehingga arus pemasaran dapat berjalan dengan baik. Dan hal yang harus diperbaiki khususnya untuk dimensi daerah pemasaran. Karena seringkali perusahaan masih terbatas pada daerah tertentu dalam pemasarannya serta adanya kesulitan dalam mengkoordinasi daerah pemasaran karena banyaknya pesaing.
2. hasil penjualan pada industri beras yang ada di Kecamatan Bongas, Kecamatan Kandanghaur dan Kecamatan Gabuswetan berdasarkan hasil penjualan yang didapat dari masing-masing perusahaan beras yang ada yang di ukur dari hasil keseluruhan barang yang terjual di bagi dengan modal kerja mendapatkan hasil penjualan yang positif hal ini di karenakan hasil

penjualan dipengaruhi oleh banyaknya responden yaitu pemimpin perusahaan dalam menjual barang menggunakan anggota saluran pemasaran yang ada serta di pengaruhi oleh modal kerja perusahaan yang di miliki dari masing-masing perusahaan.

3. Pengaruh saluran pemasaran terhadap hasil penjualan pada industri beras di tiga Kecamatan yaitu Kec. Bongas, Kec. Kandanghar dan Kec. Gabuswetan dinilai positif dilihat dari koefisien determinasi antara kedua variabel tersebut menunjukkan pengaruh yang kuat yaitu sebesar 64.9%. sedangkan 35,1 di pengaruhi oleh faktor lain diantaranya seperti modal perusahaan, jumlah unit pabrik dan SDM perusahaan.

5.2 Rekomendasi

Berdasarkan hasil penelitian, maka penulis merekomendasikan beberapa hal mengenai saluran pemasaran agar dapat meningkatkan hasil penjualan yaitu :

1. Berdasarkan daerah pemasaran, penulis merekomendasikan pada perusahaan untuk memperhatikan daerah pemasaran dengan lebih meningkatkan atau memperluas kerjasama dengan daerah lainya untuk memperluas jaringan pemasran sehingga perusahaan dapat meningkatkan penjualan melalui perluasan daerah pemasaran. Dengan adanya perluasan daerah pemasaran barang yang di produksi perusahaan akan dapat lebih merata dan akan bisa diterima didaerah yang di tuju shingga meningkatkan pemasaran bagi perusahaan. Dan juga senantiasa mempertahankan keunggulan yang telah dimiliki perusahaan yaitu kualitas beras yang di miliki perusahaan

2. Persepsi responden terhadap hasil penjualan masing-masing perusahaan sudah baik, namun ada beberapa unsur didalamnya yang harus diperbaiki, guna mendapatkan keuntungan jangka panjang. Berdasarkan hasil penelitian indikator berdasarkan pada bagian hasil penjualan di bagi modal kerja dari masing-masing perusahaan. Artinya bahwa perusahaan masih harus lebih meningkatkan hasil penjualannya. Oleh karena itu, diperlukan suatu usaha perusahaan untuk meningkatkan hasil penjualan diantaranya perusahaan harus memperluas jaringan saluran pemasaran, perusahaan juga harus Mampu mempertahankan keunggulan bersaing serta meningkatkan kerjasama dengan perantara dagang yang ada. dengan adanya hubungan antara perusahaan dengan anggota saluran pemasaran. Dalam hal ini perusahaan akan lebih mudah untuk menjual barang sehingga diterima konsumen, serta perusahaan harus senantiasa mempertahankan keunggulan yang telah dimiliki perusahaan baik dalam kualitas beras yang dimiliki perusahaan serta merek saran yang ada sehingga perusahaan akan dapat meningkatkan hasil penjualannya.
3. Sebagai bahan rekomendasi, perusahaan harus melakukan pembenahan dalam melakukan strategi pemasaran. Sebagai gambaran dari proses pemasaran yang dilakukan perusahaan dalam memperluas jaringan pemasaran melalui peningkatan kerjasama dengan anggota saluran pemasaran. Sehingga dengan adanya kepekaan perusahaan terhadap peningkatan kerjasama dengan anggota saluran pemasaran akan membuat hasil penjualan pada industri beras yang ada di tiga Kecamatan yaitu Kec. Bongas, Kec. Kandanghaur, dan Kec. Gabuswetan akan positif.