

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian tentang Analisis Strategi Distribusi Produk dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus Pabrik Jenang M Furqon Kudus) dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Strategi distribusi yang digunakan Pabrik Jenang M Furqon Kudus

Strategi distribusi yang dilakukan oleh Pabrik Jenang M Furqon Kudus menggunakan distribusi ganda yaitu distribusi langsung dan tidak langsung.

2. Strategi dapat meningkatkan volume penjualan pada Pabrik Jenang M Furqon Kudus

Strategi distribusi yang dapat meningkatkan volume penjualan pada Pabrik Jenang M Furqon Kudus adalah menggunakan strategi distribusi langsung dan tidak langsung melalui perantara pedagang besar dan pengecer. Namun yang paling bagus menggunakan pengecer saja.

B. Saran

Setelah selesai menyusun skripsi ini, peneliti dapat mengemukakan saran-saran sebagai berikut:

1. Pengusaha seharusnya mengembangkan produk dan jaringan saluran distribusi
2. Pengusaha, distributor dan pengecer harus menjalin komunikasi dengan baik, untuk mewujudkan kerjasama yang lebih baik.

C. Penutup

Dengan memanjatkan rasa syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat, taufiq serta inayah-Nya kepada peneliti sehingga peneliti dapat menyelesaikan penelitian skripsi ini.

Peneliti menyadari bahwa penelitian dan pembahasannya masih jauh dari kesempurnaan yang dikarenakan keterbatasan kemampuan peneliti. Untuk itu peneliti

