

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan pada uraian pembahasan sebelumnya, maka penulis dapat mengambil kesimpulan pada penulisan karya ilmiah ini antara lain:

1. Dalam melaksanakan pendistribusian produk, PT. Bhineka Usada Raya sebagai anggota saluran distribusi telah menjalankan sembilan fungsinya yaitu: mengumpulkan informasi mengenai kebutuhan konsumen yang bermanfaat bagi produsen, membantu produsen memasarkan produk, membantu negosiasi untuk mencapai persetujuan akhir, memproses pemesanan atas kebutuhan konsumen dengan produsen, menanggung biaya-biaya distribusi terhadap produsen dan konsumen, menanggung risiko-risiko perpindahan arus produk dari produsen ke konsumen, membantu mensukseskan pergerakan produk, memfasilitasi transaksi pembayaran atas proses penjualan, dan mengawasi arus perpindahan hak milik dari beberapa produsen ke konsumen akhir.

2. SWOT

a. Kekuatan

Berikut adalah beberapa kekuatan yang dimiliki PT. Bhineka Usada Raya, yaitu:

- 1) PT. Bhineka Usada Raya mengumpulkan informasi dari pelanggan dengan melakukan komunikasi langsung secara intensif melalui telephone untuk memberi pelayanan *after sales*.
- 2) Harga yang ditawarkan kepada konsumen adalah harga yang masih dapat dinegosiasikan antara perusahaan dan konsumen.
- 3) Perusahaan memberikan kemudahan alternatif pembayaran secara kredit kepada konsumen.
- 4) Produk yang ditawarkan berasal dari produsen yang telah memiliki popularitas atas produk alat-alat kesehatannya.

b. Kelemahan

PT. Bhineka Usada Raya juga memiliki beberapa kelemahan, yaitu:

- 1) Informasi yang diperoleh mengenai pesaing hanya mengenai persaingan harga.
- 2) Sistem pemrosesan pemesanan yang ada pada perusahaan masih menggunakan cara konvensional melalui telephone.

c. Peluang

Terdapat pula peluang-peluang yang dimiliki oleh PT. Bhineka Usada Raya, yaitu:

- 1) Pada saat ini peningkatan industri rumah sakit di Indonesia cukup signifikan dengan begitu akan membuka peluang baru kepada perusahaan untuk menawarkan produk-produk alat kesehatan.
- 2) Pada saat ini peraturan pemerintah mulai memperhatikan layanan kesehatan sehingga membuat pihak rumah sakit berupaya meningkatkan pelayanannya dengan menambahkan alat kesehatan. Hal ini akan meningkatkan permintaan dari rumah sakit terhadap penyediaan alat kesehatan.

d. Ancaman

- 1) Bertambahnya distributor alat kesehatan yang menawarkan produk dari negara China dan Malaysia dengan harga yang lebih murah.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka penulis ingin memberikan saran yang mungkin berguna bagi PT. Bhineka Usaha Raya dalam menjalankan distribusinya, yaitu:

1. Dengan popularitas produk-produk yang dimiliki perusahaan, maka sebaiknya perusahaan dapat dengan agresif memperluas jaringan bisnisnya pada rumah sakit baru dan mempertahankan pangsa pasar yang sudah ada melalui pelayanan komunikasi *after sales*.

2. Hadirnya perusahaan distributor alat kesehatan yang menawarkan produk dari negara China dan Malaysia dengan harga yang lebih murah akan menimbulkan persaingan harga yang tidak sehat, maka sebaiknya perusahaan memanfaatkan diferensiasi produk yang ada, seperti kualitas dan ketahanan produk.
3. PT. Bhineka Usada Raya perlu membuat pembaruan pada sistem pemesanan yang ada seperti mengaplikasikan sistem *e-catalog*. Sistem *e-catalog* dapat diakses oleh konsumen melalui layanan internet dengan mengunjungi situs yang dimiliki perusahaan. Dengan sistem *e-catalog* perusahaan dapat memudahkan konsumen untuk melakukan pemesanan dengan waktu yang lebih cepat, sehingga perusahaan diharapkan dapat memaksimalkan peluang yang ada.
4. Perusahaan perlu membuat analisis kompetitif mengenai kekuatan dan kelemahan yang dimiliki pesaing mengenai pendistribusian produk. Dengan mengetahui kekuatan dan kelemahan pesaing perusahaan dapat menentukan kebijakan yang terarah sesuai dengan strategi perusahaan.