

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Dari penelitian dan analisis yang telah dilakukan maka peneliti mengambil kesimpulan bahwa terdapat pengaruh yang positif antara Saluran distribusi terhadap kepuasan pelanggan di PT. Awet sarana sukses. Semakin sering PT. Awet melakukan kegiatan distribusi tetapi belum sepenuhnya dapat memaksimalkan permintaan atau pendistribusian produk, sehingga sedikit pengaruh kegiatan distribusi terhadap kepuasan pelanggan apalagi pada PT. Awet sarana sukses. Besar pengaruh dari kegiatan saluran distribusi terhadap kepuasan pelanggan hanya mencapai 17,5% sedangkan sisanya sebesar 82,5% kepuasan pelanggan dipengaruhi oleh variabel lain.

#### **5.2 Saran**

Saran yang peneliti dapat berikan terkait dengan penelitian ini yaitu untuk PT Awet sarana sukses diharapkan lebih memperhatikan dan meningkatkan kegiatan saluran distribusinya karena walaupun pelanggan sudah banyak melakukan pendistribusian barang di setiap toko, akan tetapi belum sepenuhnya dapat mempengaruhi kepuasan pelanggan, terutama dalam penyaluran barang kepada pelanggan harus sesuai dengan permintaan dan kebutuhan pelanggan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Alma Buchari,2009. *Manajemen Pemasaran dan pemasaran jasa*. Bandung : Alfabeta
- Alma Buchari,2013. *Manajemen Pemasaran dan pemasaran jasa*. Bandung : Alfabeta
- Arikunto. 2007. *Manajemen Penelitian*. Jakarta: Rineka Cipta
- Assauri, Sofjan. 1990. *Manajemen Pemasaran: Dasar, Konsep Dan Strategi*. Jakarta: Rajawali Press
- Basu swastha.2002.*Azas azas marketing*, Penerbit Liberty: Yogyakarta
- DjarwantoPS.2002. *Metode Statistik*: Bandung
- Fanly Hayati. 2014, *pengaruh saluran distribusi terhadap peningkatan penjualan motor yamaha (studi kasus pada PT. Hasjrat Abadi cabang Gorontalo)*. Skripsi. Universitas Negeri Gorontalo
- Fitrah. 2012, *pengaruh saluran distribusi teradap peningkatan volume penjualan (studi pada PT. Gorontalo Post)*. Skripsi. Universitas Negeri Gorontalo
- Ghozali, Imam. 2006. *Nonparametric*, Semarang: badan penerbit UNDIP
- Koter, keller. 2007. *Manajemen pemasaran, edisi kedua belas, jilid 1*. Jakarta: PT. Macanan Jaya Cemerlang.
- Koter, keller. 2008. *Manajemen pemasaran, edisi ketiga belas, jilid 2*. Jakarta: PT. Macanan Jaya Cemerlang.
- Koter, keller. 2009. *Manajemen pemasaran, edisi keempat belas, jilid 3*. Jakarta: PT. Macanan Jaya Cemerlang.
- Kotler, philip, B.Susanto. 1991. *manajemen pemasaran jasa di Indonesia,Analisis Perencanaan Implementasi dan pengendalian* (edisi pertama). Jakarta: Salemba Empat
- Mursid. 2010. *Manajemen pemasaran*. Jakarta: Bumi Aksara
- Nembah, F. Hartimbul Ginting. 2011. *Manajemen Pemasaran*. Bandung: CV. Yrama Widya

- Puwandren, A.S.2008,*Analisis kepuasan konsumen terhadap kebijakan harga dan saluran distribusi (studi pada PT.Semen Andalas Indonesia)*. Tesis. Universitas Sumatra Utara
- Sudjana, Nana. 2002. *Metode Statistika*. Bandung: Tarsito
- Sugiyono. 2013. *Metode penelitian bisnis*. Bandung: CV. Alfabeta
- Tjiptono, Fandy. 2007. *Strategi pemasaran*. Yogyakarta: Andi Offset
- Tjiptono, Fandy. 2008. *Strategi pemasaran*. Yogyakarta: Andi Offset
- Yonita. 2002. *analisis pengaruh kebijakan saluran distribusi dan promosi dalam meningkatkan volume penjualan (studi kasus pada Zyrika Mushroom Farm)*. Skripsi. Universitas Sumatera Utara