

BAB V

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai pengaruh Persepsi Saluran Distribusi dan Persepsi Harga Produk terhadap Kinerja Penjualan di PT Mitra Duta Medika, dapat disimpulkan bahwa:

1. Persepsi Saluran Distribusi secara parsial terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja penjualan dan memiliki peran penting dalam mendukung kinerja penjualan. Saluran distribusi yang efektif memudahkan tim sales menjangkau pelanggan, mengatur rute pengiriman, dan memastikan produk tersedia tepat waktu. Dengan saluran distribusi yang terstruktur dengan baik, perusahaan dapat meningkatkan efisiensi operasional, mempercepat proses penjualan, dan membangun kepuasan pelanggan.
2. Persepsi Harga Produk secara parsial terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja penjualan dan juga menjadi faktor kunci dalam keberhasilan penjualan. Harga produk yang stabil dan sesuai dengan nilai yang dirasakan pelanggan memudahkan tim sales menawarkan produk dan menjaga kepercayaan pelanggan. Strategi harga yang tepat membantu perusahaan mempertahankan loyalitas pelanggan, menarik minat pembeli baru, dan memperkuat posisi perusahaan di pasar alat kesehatan.
3. Sinergi antara Saluran Distribusi dan Harga Produk secara bersamaan memberikan dampak positif dan signifikan terhadap kinerja penjualan.

Ketika distribusi berjalan lancar dan harga produk dianggap wajar oleh pelanggan, tim sales dapat bekerja lebih efektif, perusahaan mampu meningkatkan penjualan, serta menciptakan pengalaman pelanggan yang konsisten dan memuaskan.

B. Saran

Berdasarkan Kesimpulan dari hasil penelitian mengenai pengaruh persepsi saluran distribusi dan persepsi harga produk terhadap kinerja penjualan di PT Mitra Duta Medika maka peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1. Untuk Manajemen PT Mitra Duta Medika

a. Peningkatan Efektivitas Saluran Distribusi

Berdasarkan hasil penelitian, persepsi saluran distribusi berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja penjualan. Oleh karena itu, PT Mitra Duta Medika disarankan meningkatkan efektivitas jaringan distribusi melalui ketepatan waktu pengiriman, ketersediaan produk, serta koordinasi yang baik antara gudang, tim sales, dan pelanggan. Penggunaan sistem digital terintegrasi untuk pemantauan stok, pelacakan pesanan, dan pengaturan pengiriman juga penting untuk mengurangi keterlambatan, meminimalkan kesalahan, dan meningkatkan kepuasan pelanggan.

b. Peningkatan Harga yang Konsisten dan Kompetitif

Persepsi harga produk berpengaruh signifikan terhadap kinerja penjualan. Oleh karena itu, PT Mitra Duta Medika

disarankan menjaga stabilitas dan konsistensi harga, menyesuaikan dengan kualitas produk, daya saing pasar, dan kemampuan pelanggan, serta memberikan informasi yang jelas dan transparan agar meningkatkan kepercayaan pelanggan dan mendukung keputusan pembelian.

c. Peningkatan Kinerja Penjualan

Pelatihan rutin tentang produk dan teknik penjualan dapat meningkatkan kemampuan tim sales dalam menjangkau dan meyakinkan pelanggan. Penggunaan sistem CRM dan aplikasi manajemen pelanggan akan membantu memantau proses penjualan dan meningkatkan kualitas layanan kepada pelanggan.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Peneliti selanjutnya disarankan untuk menambahkan variable lain seperti kualitas layanan, strategi promosi, atau kepuasan pelanggan agar penelitian menjadi lebih komprehensif. Penelitian dapat dilakukan pada Perusahaan distribusi lain atau wilayah distribusi yang berbeda dengan jumlah responden lebih besar untuk mendapatkan data yang lebih representative. Metode analisis lain seperti Structural Equation Modeling (SEM) atau analisis longitudinal juga dapat digunakan untuk melihat hubungan sebab akibat antar variable. Selain itu, pendekatan kualitatif seperti wawancara atau *focus group discussion* dapat dipertimbangkan untuk memperoleh pemahaman yang lebih mendalam.