

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan peneliti pada UD. Setia Kediri mengenai strategi distribusi hasil ekonomi kreatif dalam meningkatkan volume penjualan, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Pada UD. Setia Kediri terdapat beberapa strategi distribusi yang digunakan diantaranya:

a. Strategi Distribusi Langsung

UD. Setia Kediri merupakan sebuah usaha yang bergerak dalam bidang industri kreatif dengan memanfaatkan rotan sintesis sebagai bahan bakunya. Dengan hal tersebut maka penyesuaian dengan konsumen sangat diperlukan, sehingga distribusi langsung cocok diterapkan untuk mencapai tujuan usaha.

b. Strategi Distribusi Selektif

Strategi ini melibatkan perantara yang dipilih dan ditempatkan di daerah yang diharapkan mempunyai pelanggan yang potensial didalamnya. Penggunaan perantara juga menjadi salah satu cara menyebarkan informasi yang lebih besar mengenai produk dari UD. Setia Kediri kepada masyarakat.

c. *Bargaining Strategy* dan *Superordinate Strategy*

Setiap usaha pasti memiliki kendala baik secara internal maupun eksternal. Strategi ini merupakan strategi yang digunakan untuk menyelesaikan masalah dalam konflik. Penyelesaian masalah yang diambil oleh UD. Setia Kediri yaitu tetap mengedepankan musyawarah di dalamnya, oleh karena itu perlu diterapkan strategi ini di dalamnya.

d. Strategi Distribusi Fisik

Kegiatan pemindahan barang adalah salah satu kegiatan dalam distribusi fisik. Penerapan strategi ini pada UD. Setia Kediri dapat dilihat dari penyediaan akomodasi untuk pengiriman barang. Selain pengemasan barang juga diperhatikan selama pengiriman untuk menghindari kerusakan yang mungkin saja terjadi selama proses pengiriman.

2. Terdapat beberapa peran strategi distribusi yang diterapkan UD. Setia diantaranya yaitu:

- a. Menganalisis dan menyesuaikan keinginan pasar. Dengan strategi distribusi langsung, maka produsen akan dengan mudah menganalisis perubahan keinginan dari konsumen.
- b. Penyebaran produk lebih meluas. Dengan adanya strategi distribusi selektif, maka penggunaan perantara sangat berperan penting untuk menyebarkan produk.
- c. Mempercepat sampainya produk kepada konsumen. Adanya distribusi langsung dan selektif memudahkan dan mempercepat sampainya

barang kepada konsumen. Selain itu penggunaan distribusi fisik digunakan sebagai penunjang kelancaran dalam pendistribusian produk.

- d. Meminimalkan biaya. Salah satu keuntungan dari penerapan strategi distribusi yaitu mampu mendapatkan cangkupan pasar yang cukup luas dengan tingkat pengendalian yang besar tanpa biaya yang tinggi.
- e. Kepuasan konsumen. Pelaksanaan distribusi fisik salah satunya penentuan lokasi dan transportasi yang sesuai akan menimbulkan rasa kepuasan dan kepercayaan dari konsumen.

Dengan adanya peran strategi yang disebutkan diatas menunjukkan adanya perubahan volume penjualan kearah yang lebih besar pada UD. Setia Kediri. Kenaikan volume penjualan terjadi juga dikarenakan adanya penyempurnaan penyempurnaan di dalam strategi yang digunakan.

## **B. SARAN**

Berdasarkan hasil penelitian sampai dengan kesimpulan diatas, maka peneliti memberikan saran untuk UD. Setia Kediri sebagai berikut:

1. Bagi UD. Setia Kediri hendaknya memiliki ciri khas khusus dari anyaman rotan yang di produksi. Hal ini ditujukan untuk mengenalkan identitas yang beda dari UD. Setia Kediri kepada masyarakat.
2. Penambahan jumlah perantara juga diperlukan, hal ini untuk mempercepat perkembangan dari UD. Setia Kediri. Dilihat dari perkembangannya saat ini yang telah dikenal di beberapa daerah.