

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka peneliti menyimpulkan karya ilmiah ini yang berjudul “ Pengaruh Saluran Distribusi Langsung Terhadap Volume Penjualan ditinjau dari Ekonomi Islam” (Studi Kasus pada PT. Adtek Tranding Indonesia Tangerang) adalah sebagai berikut:

1. Saluran Distribusi Langsung di PT. Adtek Tranding Indonesia relatif meningkat dengan peningkatan yang signifikan. Terlihat jelas berdasarkan data yang ada tiap tahun saluran distribusi langsung di PT. Adtek Tranding Indonesia terus meningkat.
2. Sehubungan dengan peningkatan pada saluran distribusi langsung pada PT. Adtek Tranding Indonesia, maka terjadi pula peningkatan volume penjualan pada tiap tahunnya. Hal ini dikarenakan transaksi pendistribusian pada PT. Adtek Tranding Indonesia terus meningkat. Berdasarkan hasil pengolahan data dapat disimpulkan bahwa, Kesimpulan pengujian hipotesis saluran distribusi langsung diketahui nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $17.691 > 2,0324$ ) dengan demikian maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima ini menyatakan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara saluran distribusi langsung terhadap volume penjualan. Setelah dilakukan analisis secara statistik diketahui bahwa

persamaan regresi sederhana  $Y = 1864.638 + 11092.411 X$ . Korelasi diperoleh nilai  $r = 0,950$  yang berarti hubungan antara saluran distribusi terhadap volume penjualan terdapat pengaruh yang sangat kuat. Nilai  $R^2$  yaitu 0, 899 artinya bahwa saluran distribusi langsung terhadap volume penjualan sebesar 89,9% sedangkan sisanya 10,1% dipengaruhi oleh variabel lain, misalnya merk barang, kualitas produk dan nama perusahaan yang sudah terkenal.

3. Penjualan merupakan tujuan utama dilakukannya kegiatan perusahaan. Perusahaan dalam menghasilkan barang atau jasa mempunyai tujuan akhir yaitu menjual barang atau jasa kepada masyarakat. Kegiatan penjualan merupakan suatu kegiatan yang harus dilakukan oleh perusahaan dengan memasarkan produknya baik berupa barang atau jasa. Terdapat karakteristik dalam etika penjualan islami, antara lain: mencintai konsumen, jadikan jujur dan transparan brand, penuhi janji dan menjaga keseimbangan alam.

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian, maka penulis dapat memberikan saran-saran terutama kepada :

1. PT. Adtek Tranding Indonesia

Hendaknya lebih mengembangkan kerja sama dengan pihak lain yang lebih mampu dalam penyaluran barang dan meningkatkan volume penjualan untuk mendapatkan laba yang lebih besar.

2. Pihak saluran distribusi

Mampu mempercepat proses penjualan ke pasar, sehingga distribusi tidak terhenti dan akan terus mengalir dalam memenuhi kebutuhan konsumen. Konsumen pun akan lebih percaya lagi dalam pemesanan barang pada nantinya.

3. Untuk peneliti selanjutnya

Semoga hasil penelitian ini dapat bermanfaat bagi peneliti selanjutnya yang berkaitan dengan judul karya Ilmiah ini.