

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan mengenai strategi distribusi pada PT. Indah Kiat Pulp & Paper Perawang, maka dapat disimpulkan:

- a. Strategi distribusi PT. Indah Kiat Pulp & Paper Perawang yakni menjual produk manufaktur melalui distribusi tidak langsung. Strategi distribusi ini digunakan untuk memastikan produk yang diproduksi dapat sampai ke konsumen dengan cepat dan efisien sehingga dapat memenuhi permintaan konsumen.
- b. Saluran distribusi yang digunakan PT. Indah Kiat Pulp & Paper yaitu pada pasar lokal, IK Perawang melakukan penjualan melalui PT Cakrawala Mega Indah sebagai distributor (pihak terafiliasi). Sementara untuk pasar ekspor, IK Perawang melakukan penjualan melalui pedagang besar dan pedagang sebagai pihak ketiga dan melakukan penjualan langsung ke beberapa pemilik merek terpilih.
- c. Strategi pemasaran pada IK Perawang yaitu pada pasar asia dan domestik. Dimana dalam pengimplementasinya IK Perawang mengoptimalkan penggunaan sumber daya yang ada. Sehingga hal ini dapat mencapai target penjualan pada IK Perawang.
- d. Sistem penjualan IK Perawang menerapkan penyesuaian struktur tiap negara dan mempertahankan pasar mereka. Dalam menjaga hubungan panjang perusahaan, IK Perawang menerapkan pengembangan pasar, mencari

pelanggan yang potensial, dan meningkatkan kualitas produk kertas.

- e. Dalam mempertahankan pelanggan jangka panjang, IK Perawang mempunyai strategi CRM yaitu membuat layanan konsumen dan program promosi. Sehingga dalam kegiatan pendistribusiannya dapat terorganisir dan meningkatkan loyalitas pelanggan.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, saran yang dapat disampaikan kepada PT.

Indah Kiat Pulp & Paper adalah:

- a. IK Perawang akan terus menggunakan strategi distribusi tidak langsung yang diterapkan saat ini untuk mencapai target penjualan perusahaan dan agar produk yang dihasilkan cepat sampai ke konsumen dengan efisien dan efektif.
- b. secara efektif, sehingga kebutuhan konsumen cepat terpuaskan.
- c. IK Perawang dapat terus menambah jumlah sales di berbagai wilayah negara sehingga perluasan pangsa pasar dapat terlaksana secara maksimal dan pastinya dapat meningkatkan angka penjualan IK Perawang.
- d. IK Perawang dapat menambah strategi CRM seperti membuat program baru yang unik dan mengikuti *trendy*. Sehingga dapat menarik pelanggan baru dan dapat mempertahankan pelanggan lama dalam meningkatkan penjualan.