

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan pemaparan yang telah peneliti paparkan pada pembahasan hasil penelitian (analisis data) di atas, maka peneliti dapat mengambil sebuah kesimpulan sebagai berikut :

Untuk Strategi Distribusi Produk Buku Telepon Yellow Pages dan White Pages yang dilakukan oleh PT. METRA DIGITAL MEDIA SURABAYA pada dasarnya sudah sesuai dengan teori Falsafah Sun Tzu yaitu tentang teori strategi perang yang meletakkan dasar-dasar perencanaan sebelum berperang juga digunakan dalam perencanaan terlebih dahulu sebelum mendistribusikan suatu produk. PT. METRA DIGITAL MEDIA sebagai pemain utama bisnis buku telepon yang ada di Surabaya, perusahaan ini selalu meningkatkan dalam penyebaran buku telepon kepada pelanggan atau masyarakat, dengan tujuan memperkenalkan dan meratakan pendistribusian buku telepon. Strategi Distribusi juga bisa dikatakan Strategi Pemasaran dikarenakan ketika proses distribusi buku telepon berlangsung juga digunakan perusahaan untuk menjual iklan dan menawarkan kepada pelanggan agar berkenan memasang iklannya di buku telepon. Sebagai perusahaan pemain utama bisnis buku telepon tentunya yang paling terpenting untuk diketahui oleh perusahaan adalah titik kelemahan dan kekuatan yang dimiliki oleh

perusahaan tersebut, artinya jangan sampai terutama kelemahan perusahaan sampai diketahui oleh perusahaan pesaing yang sama-sama bergerak dalam bisnis buku telepon yang ada di Surabaya. Untuk kelemahan perusahaan termasuk dalam pendistribusian buku telepon yaitu dengan pemakaian jasa Vendor. Perusahaan harus lebih meningkatkan pengawasan dalam mengontrol pendistribusian buku telepon yang dilakukan oleh jasa Vendor tersebut, agar pendistribusian buku telepon berjalan lancar dan tetap sasaran kepada pelanggan atau masyarakat.

B. Saran dan Rekomendasi

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dikemukakan, peneliti menyampaikan saran-saran sebagai berikut:

1. Bagi perusahaan PT. METRA DIGITAL MEDIA SURABAYA

Diharapkan bagi perusahaan selalu memperhatikan kelemahan yang dimiliki terutama ketika proses pendistribusian buku telepon berlangsung, yang mana kelemahan tersebut antara lain dalam pemakaian jasa Vendor dalam pendistribusian buku telepon sebisa mungkin perusahaan harus bisa selalu mengontrol dan mengawasi jalannya proses pendistribusian buku telepon tersebut.

2. Bagi perusahaan lain

Diharapkan bagi perusahaan lain mampu mengadopsi kekuatan yang dimiliki oleh lawan atau pesaingnya, sehingga ketika perusahaan mempunyai pesaing yang sama-sama perusahaan tersebut bergerak

dalam bisnis dan produk yang sama maka yang paling utama harus diperhatikan adalah mengutamakan sistem pelayanan sebaik mungkin kepada customer atau pelanggan serta lebih mengerti apa yang seharusnya dibutuhkan oleh konsumen.

3. Bagi penelitian selanjutnya

Diharapkan bisa menjadi kajian untuk penelitian yang akan datang.

C. Keterbatasan Penelitian

Penulis menyadari bahwa penelitian ini tidak sepenuhnya pada tingkat kebenaran mutlak, karena masih banyak kekurangan dan kelemahan pada penelitian ini, adapun kekurangan dan kelemahan penelitian ini adalah peneliti tidak bisa mengetahui keseluruhan dalam proses pendistribusian buku telepon dilapangan. Peneliti hanya mengetahui sebagian saja dari proses pendistribusian buku telepon yang dilakukan. Peneliti seharusnya lebih banyak melakukan pengamatan secara langsung dilapanagn dalam proses pendistribusia buku telepon agar di dapatkan hasil penelitian yang maksimal.