

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan data dan pembahasan yang diuraikan pada bab-bab terdahulu, maka pada bab terakhir ini diambil kesimpulan dan kemudian memberikan saran-saran yang mungkin dapat dipergunakan sebagai bahan pertimbangan bagi pimpinan perusahaan dalam rangka mencari jalan keluar dari masalah-masalah yang dihadapi perusahaan pelayaran PT. Sudjaca Palembang guna meningkatkan jumlah angkutan barang di masa yang akan datang.

5.1. Kesimpulan

1. Volume angkutan barang yang diperoleh perusahaan ini selama tiga tahun terakhir terus mengalami penurunan. Menurunnya jumlah angkutan yang diperoleh perusahaan ini terjadi karena rendahnya mutu dan sarana jasa yang ditawarkan. Rendahnya mutu jasa dapat kita lihat dari pelayanan yang diberikan oleh PT. Pelayaran Sudjaca dimana para pelanggan sering mengalami kehilangan barang dan juga dari segi sarana perusahaan masih menggunakan kapal-kapal jenis konvensional dimana kapal jenis konvensional ini sering terlambat sampai.

2. Penetapan harga pada perusahaan ini di atas harga pesaing sehingga sulit untuk bersaing dengan perusahaan pelayaran lainnya yang mempunyai mutu dan sarana jasa yang baik.
3. Perusahaan pelayaran ini dalam menggunakan saluran distribusi tidak menggunakan agen perantara/penunjang sehingga sering kerepotan dan terlambat untuk melayani para pelanggan.
4. Kegiatan promosi yang dilakukan untuk sementara hanya terbatas pada pelanggan yang sudah.

5.2. Saran-saran

1. Bauran Pemasaran merupakan kegiatan yang cukup dominan dalam suatu perusahaan, hendaknya ditempatkan sebagai suatu bagian khusus, agar semua kegiatan pemasaran dapat berjalan lancar dan jangkauan tugasnya lebih luas. Meningkatkan mutu dan sarana jasa yaitu dengan cara memberikan pelayanan yang lebih baik dan sarana jasa yang berupa kapal jenis konvensional menjadi Container Feeder Service (CFS), karena banyak keuntungan yang diperoleh dengan menggunakan CFS ini, antara lain bentuk ukuran kapal yang kecil sehingga mempermudah dalam melayari alur sungai Musi tanpa mengalami hambatan yang berarti, dapat mengangkut ke berbagai tempat tujuan, keamanan dan keselamatan barang lebih terjamin atau tidak mudah rusak karena terlindung dalam kontainer dan proses

bongkar muatnya juga lebih cepat. Dengan demikian maka perusahaan dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan para pengguna jasa angkutan pelayaran dengan hasil yang lebih memuaskan.

2. Dalam menetapkan tarif angkutan sebaiknya perusahaan menetapkan tarif di bawah atau sama dengan tarif yang berlaku di pasaran, dengan diikuti adanya efisiensi terhadap kegiatan yang tidak perlu, sehingga dengan perurunan tarif ini tidak akan menimbulkan kerugian bagi perusahaan.
3. Mengenai saluran distribusi, perusahaan dapat menggunakan agen perantara untuk memperoleh komoditas dari daerah luar kota, misalnya melalui perusahaan EMKL. Di samping itu, sebaiknya perusahaan mempunyai perusahaan EMKL sendiri dengan tujuan untuk memberikan pelayanan dan kesan yang lebih baik kepada pengguna jasa angkutan pelayaran.
4. Perusahaan tetap menggunakan alat promosi yang selama ini digunakan yaitu personal selling, tetapi harus dapat menjangkau semua pelanggan yang telah ada dan calon pelanggan (pelanggan potensial) yang berada di dalam maupun di luar kotamadia Palembang. Sedangkan alat promosi lain yang dapat dipertimbangkan sesuai dengan kemampuan keuangan perusahaan adalah dengan mencetak brosur-brosur yang berisi kegiatan perusahaan, mencetak

kalender, buku agenda dan lain-lain untuk dikirimkan kepada para pelanggan dan calon pelanggan.