

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Dalam bab terakhir ini akan diuraikan beberapa kesimpulan beserta saran-saran yang diharapkan dapat bermanfaat dan berguna bagi CV. Thamrin Bersaudara dalam mengembangkan produk baru (sepeda motor Yamaha jenis 4 tak).

A. Kesimpulan

Dengan terpedonian pada bab-bab sebelumnya, maka kesimpulan yang dapat dikemukakan, sebagai berikut:

1. Produk sepeda motor Yamaha 4 tak yang tergolong sebagai produk imitatif tidak semuanya dapat diterima oleh para konsumen, meskipun permintaan produk tersebut mengalami peningkatan. Hal ini disebabkan *image* Yamaha terhadap produk sepeda motor jenis 2 tak yang sudah lama dipasarkan di Palembang dan telah menjadi suatu ciri khas atau simbol terhadap merek tersebut. Lain halnya bagi sepeda motor Yamaha jenis 4 tak yang baru "Jahir" dipasarkan di Palembang, yang masih memerlukan waktu untuk menanamkan *Image* agar dapat diterima oleh para konsumen penggemar sepeda motor 4 tak.
2. Pemasaran produk baru agar dapat diterima oleh konsumen, pada dasarnya harus dapat memenuhi salah satu dari tiga kelebihan manajemen yaitu

kelebihan dalam produk sepeda motor tersebut, kelebihan dalam pemasaran produk baru, dan kelebihan dalam periklanan yang kreatif.

Agar produk tersebut dapat berhasil dan tercapai keinginan dan tujuan perusahaan.

3. Adapun faktor-faktor dari dalam perusahaan sendiri selalu mempunyai hambatan dalam pengembangan produk baru, antara lain.
 - a. Hanya memfokuskan perhatian pada laba jangka pendek saja dan kurangnya perhatian manajemen produk baru sehingga berdampak pada pengembangan produk yang secara keseluruhan masih belum dapat diterima konsumen.
 - b. Kurang memperhatikan riset pemasaran dan strategi untuk produk baru sehingga apa yang benar-benar dibutuhkan konsumen belum bisa diterima oleh konsumen tersebut, apalagi strategi yang dibuat belum dapat mencapai sasaran yang dituju perusahaan.
 - c. Perusahaan selalu berasumsi bahwa setiap produk baru selalu dapat merebut pasar produk lama.

B. Saran

Adapun saran yang dapat dikemukakan sehubungan dengan kesimpulan yang telah diuraikan diatas yang berkaitan dengan permasalahan yang berkenaan dengan produk sepeda motor Yamaha jenis 2 tak dan 4 tak. Berikut ini saran-saran sebagai berikut:

1. Perusahaan sebaiknya lebih meningkatkan strategi apa untuk memperkenalkan produk baru, seperti: memperbanyak promosi produk baru, program-program hadiah, pameran di beberapa daerah yang strategis dan efektif, serta menyusun strategi-strategi jitu tanpa harus mengabaikan keberadaan produk lama.
2. Bilamana suatu perusahaan mempunyai satu dari tiga kelebihan dalam manajemen, maka sebaiknya perusahaan lebih memfokuskan kelebihan tersebut, misalnya: perusahaan sebaiknya lebih mengembangkan periklanan yang kreatif, apabila perusahaan tersebut mempunyai keahlian dalam bidang itu.
3. Perusahaan sebaiknya memperhatikan faktor-faktor dari dalam perusahaan yang dapat menghambat pengembangan produk baru, misalnya: perusahaan sebaiknya memfokuskan perhatian pada laba jangka panjang dan lebih memperhatikan manajemen produk baru, memperhatikan riset pemasaran dan strategi produk baru, serta menghindari asumsi dan ketakutan bahwa kehadiran produk baru tersebut dapat merebut pangsa pasar produk lama.