

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini merupakan bab yang terakhir, di mana pada bab ini akan diuraikan kesimpulan dari seluruh uraian-uraian pada bab-bab sebelumnya. Dari uraian tersebut akan ditarik suatu kesimpulan yang berkisar pada permasalahan yang dihadapi oleh PT. Poly Argomandiri Palembang.

Di samping kesimpulan juga akan diberikan saran-saran yang kiranya dapat bermanfaat bagi perusahaan, dengan harapan saran-saran ini nantinya dapat membantu perusahaan dalam menetapkan kebijakan-kebijakan dan langkah-langkah kegiatan yang lebih baik untuk mengatasi masalah-masalah perusahaan saat ini.

#### A. Kesimpulan

Dari uraian terdahulu, maka dapat diambil beberapa kesimpulan mengenai potensi pasar bibit Jati Super PT. Poly Argomandiri Palembang antara lain :

1. Ada banyak faktor yang mempengaruhi konsumen dalam melakukan pembelian bibit Jati Super antara lain : faktor geografis (lahan), peluang bisnis yang ditinjau dari kebutuhan industri kerajinan dan permebelan, kualitas produk, harga yang bersaing serta jaminan dari perusahaan.
2. Dalam mengukur potensi pasar yang ada di Sumatera Selatan (Sumsel) digunakan metode *market build-up* dengan mengidentifikasi pembeli potensial dan daya beli yang dimiliki oleh konsumen yang ada di Sumatera Selatan sedangkan untuk meramal permintaan pasar di masa yang akan datang PT. Poly Argomandiri

memerlukan informasi yang dapat diperoleh melalui perkembangan volume penjualan bibit Jati Super, survei pendapat sales penjualan baik dari dalam perusahaan maupun perusahaan lain yang juga menjual produk Jati Super serta pendapat para ahli yang memiliki pengetahuan tentang permintaan pasar pada masa yang akan datang.

3. Setelah dilakukan analisis SWOT dapat disimpulkan :
  - a. Kekuatan : Bibit Jati Super terjamin dengan fasilitas laboratorium dan Satelite Nurseries.
  - b. Kelemahan : Kurangnya tenaga sales dan harga bibit Jati Super lebih mahal.
  - c. Peluang :Lahan di Sumatera Selatan cukup luas dan sebagian belum dimanfaatkan.
  - d. Ancaman : Produk pesaing (bibit Jati Emas) lebih dahulu menguasai pasar.
4. Segmentasi pasar yang digunakan PT. Poly Argomandiri adalah *konsep apriori* yaitu sebelum produk diluncurkan ke pasar dan *konsep post hoc* sesudah produk berjalan beberapa bulan.
5. Segmen Pasar PT. Poly Argomandiri adalah perusahaan swasta, pasar pemerintah dan retailer yang bergerak dibidang perkebunan.
6. Strategi yang digunakan PT.Poly Argomandiri untuk memasuki pasar digunakan yaitu *Early-entry Strategy*. Strategi ini bertujuan untuk mencegah pelopor pasar jangan sampai menciptakan posisi yang kuat dalam pasar.
7. Strategi yang digunakan PT. Poly Argomandiri untuk meningkatkan penjualan bibit Jati Super adalah Strategi Marketing Mix.

## **B. Saran-saran**

Berdasarkan kesimpulan yang telah dikemukakan di atas, maka selanjutnya akan diberikan saran-saran yang mungkin berguna bagi perusahaan yaitu :

1. PT. Poly Argomandiri Palembang harus dapat memahami faktor-faktor yang dapat mempengaruhi pembelian bibit Jati Super di Sumatera Selatan, sehingga PT. Poly Argomandiri mempunyai potensi dan peluang untuk melayani pasar.
2. Untuk mengetahui bagaimana permintaan bibit Jati Super di masa yang akan datang, berdasarkan perkembangan volume penjualan, survei pendapat para ahli dan pendapat tenaga penjual maka sebaiknya PT. Poly Argomandiri meningkatkan penjualan melalui pelayanan yang memuaskan antara lain memberikan pengetahuan mengenai cara tanam hingga pemasaran Logs Jati.
3. Berdasarkan analisis SWOT, PT. Poly Argomandiri harus dapat mengambil peluang yang ada untuk meningkatkan penjualan bibit Jati Super.
4. PT. Poly Argomandiri sebaiknya mempromosikan produknya melalui iklan di surat kabar disertai dengan objek gambar yang menarik, disamping itu perusahaan sebaiknya memberikan kemudahan berupa kredit usaha tani kepada para petani.
5. Perusahaan hendaknya mempunyai suatu rencana untuk memperluas usaha pemasaran, contohnya membuka perusahaan industri permebelan untuk menampung hasil produksi bibit Jati Super sehingga tidak tergantung terhadap ASMINDO ( Asosiasi Mebel Indonesia ).

6. PT. Poly Argomandiri hendaknya menambah sumber daya manusia dengan memberikan pelatihan khusus untuk menunjang kegiatan penjualan bibit Jati Super untuk menjadi produk yang bersaing.
7. PT. Poly Argomandiri hendaknya memperluas jaringan pemasaran dengan cara mencari pasar baru yang belum terjangkau.