

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Setelah menganalisis mengenai Strategi Pemasaran Beras Nona Cantik yang dilaksanakan oleh PD. Pendawa Sakti, maka dapat penulis simpulkan, bahwa perencanaan strategi pemasaran khususnya dalam hal bauran pemasaran masih terdapat kekurangan-kekurangan terutama pada bauran pemasaran mengenai produk, promosi dan harga. Beberapa kesimpulan yang dapat dihimpun oleh penulis mengenai analisis strategi pemasaran pada PD. Pendawa Sakti, adalah sebagai berikut :

- a. Dengan beragam jenis beras terutama merknya dapat menjadi suatu keunggulan bagi perusahaan, akan tetapi dapat pula menjadi suatu kelemahan. Banyaknya jenis dan merk beras dengan mutu yang sama akan membuat perhatian pelanggan terutama grosir pecah dalam meningkatkan penjualan mereka pada satu macam merk saja, begitu juga halnya dengan konsumen akan kesulitan dalam menentukan jenis dan merk mana yang akan mereka beli.
- b. Dalam melakukan pemilihan saluran distribusi yang digunakan oleh perusahaan terutama dalam pengangku-

tan dalam kota masih kurang karena lokasi pabrik dengan lokasi pasar lumayan jauh, sedangkan sarana angkutan yang digunakan masih terbatas.

- c. Pada kegiatan promosi perusahaan hanya menganggarkan 0,02 % dari total penjualan. Kegiatan promosi yang masih kurang berani dari perusahaan akan membuat produknya ditinggalkan oleh pelanggan.
- d. Sistem penetapan harga jual oleh PD. Pendawa Sakti berdasarkan tujuan mencari profit untuk mempertahankan kelangsungan operasionalnya, dan terlalu percaya diri dengan produk unggulannya sehingga kurang memperhatikan harga-harga dari pesaing dekat dengan merk-merk barunya.

B. Saran

Setelah memperhatikan beberapa kekurangan dari strategi pemasaran yang dilaksanakan oleh PD. Pendawa Sakti, maka penulis mencoba untuk memberikan saran-saran yang diharapkan menjadi pertimbangan bagi perusahaan dan dapat berguna bagi perusahaan. Saran-saran tersebut merupakan hasil dari pengamatan, analisis permasalahan yang telah penulis lakukan selama penulisan skripsi ini.

Maka menurut penulis agar PD. Pendawa Sakti dapat meningkatkan penjualan beras "Nona Cantik", maka perusahaan haruslah :

- a. Melakukan diversifikasi produk, yaitu dengan melakukan perubahan bentuk dan kualitas produk, misalnya dengan perubahan kemasan dan perbaikan atau peningkatan kualitas produk.
- b. Peningkatan anggaran dana dalam kegiatan promosi menjadi 3% dari total penjualan terutama dalam bentuk periklanan agar lebih efektif guna penyampaian pesan dari perusahaan kepada konsumen.
- c. Perusahaan sebaiknya lebih memperhatikan penetapan harga jual produk dari sisi pihak pesaing dekat agar dapat terus mempertahankan pasar yang ada.
- d. Letak gudang yang cukup jauh dari pasar maka dianjurkan perusahaan untuk menambah investasi pada bidang pengangkutan seperti mobil truck, agar pesanan konsumen dapat dilayani dengan lebih cepat.