

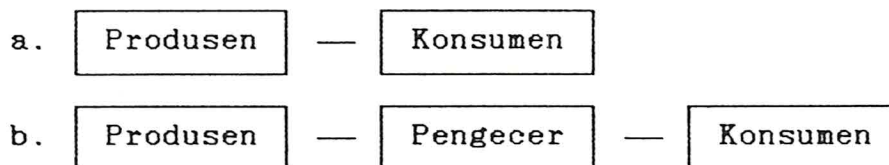
## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan data dan analisis pada bab-bab sebelumnya maka pada bab terakhir ini penulis akan mengambil beberapa kesimpulan dan mengemukakan saran-saran yang berupa alternatif pemecahan masalah yang dihadapi PD. SUWANDI Palembang.

#### 5.1. Kesimpulan

1. PD. SUWANDI Palembang merupakan perusahaan perseorangan yang memproduksi kerupuk kemplang dan memasarkan produknya di wilayah Sumatera Selatan.
2. Penetapan harga yang dilakukan perusahaan merupakan penetapan gabungan antara metode penetapan harga sama dengan saingan dan penetapan harga cost plus pricing method. Di mana harga yang ditetapkan berdasarkan biaya yang dikeluarkan yaitu : biaya bahan baku, biaya bahan pembantu, biaya tenaga kerja serta persentase keuntungan yang diharapkan.
3. Dalam penyampaian produk kepada konsumen, PD. Suwandi Palembang menggunakan saluran distribusi :



4. Perusahaan belum memanfaatkan promosi dalam memasarkan produknya kepada konsumen, selama ini konsumen hanya mengetahui keberadaan produk perusahaan dari kemasan produk yang berlabelkan Kerupuk Kemplang Suwandi Palembang dan informasi dari konsumen lain yang pernah membeli/mengonsumsi produk PD.Suwandi. Sebagai akibatnya produk yang dihasilkan perusahaan tidak dapat menjangkau konsumen secara lebih luas.

## 5.2. Saran-saran

1. Penetapan harga yang dipergunakan perusahaan hendaknya ditinjau kembali, sebab kebijakan penetapan harga perusahaan tidak dapat mendukung volume penjualan perusahaan. Hal ini dapat dilihat dari adanya penurunan volume penjualan selama beberapa periode, untuk itu perusahaan dapat saja melakukan kebijakan penetapan harga gabungan antara metode cost plus pricing dan penetapan harga lebih rendah dari saingan, yaitu dengan menetapkan tingkat keuntungan hanya sebesar 15%-20% . Dengan kebijaksanaan penetapan harga ini diharapkan dapat menarik minat konsumen untuk melakukan pembelian dan melakukan pembelian ulang.
2. Kebijaksanaan saluran distribusi yang dilakukan perusahaan sudah cukup tepat, hanya saja perusahaan perlu memperluas daerah pemasarannya ke daerah-daerah lain dengan menambah

jumlah perantaranya di luar kotamadya Palembang agar dapat melayani konsumennya yang bersifat tersebar.

3. Perusahaan perlu memanfaatkan promosi dalam memasarkan produknya. Dengan adanya promosi diharapkan produk perusahaan dapat lebih dikenal masyarakat dan menjangkau daerah yang lebih luas. Bentuk promosi yang dapat dilakukan perusahaan antara lain dalam bentuk iklan baik di surat kabar lokal maupun melalui radio. Selain kedua bentuk promosi tersebut perusahaan dapat melakukan bentuk promosi lain yaitu dengan memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen ( ramah, sabar, sopan ) agar mereka tertarik untuk melakukan pembelian ulang berikutnya.