

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Dari uraian analisa dan pembahasan mengenai pelaksanaan pengembangan produk pada PO. Muncul, maka ada beberapa kesimpulan yang dapat ditarik oleh penulis, yaitu :

1. PO. Muncul mengembangkan busnya dari executive ke Super Executive pada awal tahun 1998.
2. Target pasar PO. muncul yaitu konsumen menengah keatas atau yang berpenghasilan lebih dari cukup.
3. Saluran distribusi yang dipakai PO. Muncul yaitu saluran langsung kepada konsumen dengan cara tidak langsung mengangkat agen-agen penjualan tiket atau menitipkannya pada hotel-hotel dan biro-biro travel.
4. Pesaing PO. Muncul untuk produk yang sejenis adalah PO. Lorena dan PO. Putera Remaja . beberapa keunggulan yang dimiliki pesaing PO. Muncul antara lain :
  - a) Harganya lebih murah dari PO. Muncul.
  - b) Memiliki cadangan bus apabila bus itu rusak.
  - c) Memiliki body dan mesin baru

5. Berdasarkan hasil kuesioner yang disebarkan, persepsi konsumen yang dapat dijelaskan mengenai bus Super Executive PO. Muncul sebagai berikut :
  - a. PO. Muncul kurang mempromosikan busnya kepada calon kosumen.
  - b. Fasilitas yang diberikan bus Muncul banyak yang tidak dapat memberikan kenyamanan kepada konsumen.
  - c. Konsumen banyak yang belum mengenal type/merek bus Muncul
  - d. Harga tiket yang diberikan PO. Muncul lebih mahal dari PO. lain.
  - e. Pelayanan karyawan dan sopir kurang memuaskan.
6. Pengembangan produk dan usaha-usaha untuk meningkatkan volume penjualan yang dilakukan PO. Muncul sudah cukup baik. Hal ini dapat dilihat dari volume penjualan tiket bus yang meningkat dari tahun ke tahun walaupun market share dibawah pesaing.

## B. SARAN-SARAN

Berdasarkan uraian yang dikemukakan di bab-bab sebelumnya dan hasil analisa terhadap pelaksanaan pengembangan produk pada PO. Muncul, maka penulis mencoba memberikan saran-saran yang mungkin bermanfaat bagi PO. Muncul untuk memperbaiki kegiatan pengembangan produk sehingga dapat terlaksana dengan baik.

1. Dalam penetapan harga PO. Muncul harus lebih murah dari PO lain, sehingga konsumen dari semua kalangan bisa menggunakan produk baru yang diluncurkan oleh PO. Muncul
2. Pelayanan yang diberikan PO. Muncul harus lebih di tingkatkan sehingga konsumen tidak merasa kecewa

3. Promosi yang dilakukan oleh PO. Muncul harus lebih ditingkatkan yaitu melalui promosi melalui media cetak dan elektronik agar konsumen bisa mengetahui lebih jelas tentang PO. Muncul.
4. PO. Muncul harus memperbaiki fasilitas-fasilitas bus yang rusak dan kurang supaya konsumen tidak kecewa.
5. PO. Muncul harus melakukan pengujian pasar terlebih dahulu sebelum produk benar-benar dipasarkan, mengingat resiko produk gagal dipasaran.