BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan uraian dan analisis sebagaimana yang di uraikan pada bab-bab sebelumnya dapatlah ditarik kesimpulan, dan saran-saran sebagai bahan pertimbangan yang bermanfaat bagi pimpinan perusahaan di dalam pengambilan keputusan di masa yang akan datang.

A. Kesimpulan

Dari hasil analisis dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Sikap konsumen terhadap Bauran Pemasaran yang dijalankan oleh CV. Citra Kayunind'ıo.

   a. Produk

      Produk DIVA secara keseluruhan sangat memuaskan konsumen baik dari segi kualitas maupun kuantitasnya. Sikap dan kepercayaan konsumen terhadap hal ini sangat baik/positif sekali sehingga hal ini harus tetap dipertahankan ketika mengubah kebijaksanaan-kebijaksanaan perusahaan dimasa yang akan datang.

   b. Harga

      Sebagian besar dari konsumen berpendapat bahwa harga dari produk-produk DIVA sangat tinggi dibandingkan dengan harga dari produk

pesaing lainnya sehingga mereka beralih menggunakan produk lain. Disinilah letak kekurangan dari keempat bauran pemasaran yang dijalankan oleh CV. Citra Kayunindho sehingga terjadi penurunan angka penjualan.

c. Promosi

Sikap konsumen terhadapdua strategi promosi dari CV. Citra Kayunindho yaitu Sales Promotion dan Personal selling, sudah dijalankan dengan sangat baik sehingga menimbulkan kepuasan bagi konsumen. Service dan pelayanan yang diberikan selama ini dianggap sangat memuaskan konsumen.

d. Distribusi

CV. Citra Kayunindho telah memilih dan melaksanakan secara tepat saluran distribusi barangnya sehingga konsumen merasa terpuaskan oleh hal ini. Kepercayaan konsumen terhadap keunggulan dan kelebihan yang dimiliki oleh ketiga bauran pemasaran (produk, promosi dan distribusi) harus tetap dipertahankan.

2. Faktor yang menjadi pertimbangan utama bagi konsumen dalam membeli produk dari CV. Citra Kayunindho Palembang adalah faktor harga.

3. Harga-harga dari seluruh produk DIVA dinyatakan terlalu tinggi oleh konsumen dibandingkan dengan produk pesaing lain sehingga mereka

beralih, menggunakan produk lain. Oleh karena itu CV. Citra kayunindho harus segera melakukan perubahan terhadap kebijaksanaan-kebijaksanaannya khususnya pada masalah harga sehingga produk-produk mereka dapat bersaing kembali.

B. Saran-saran

Agar perusahaan dapat meningkatkan penjualannya di masa yang akan datang, perlu diambil langkah-langkah sebagai berikut :

1. Meningkatkan kualitas pelayanan yang diberikan kepada konsumen baik sebelum maupun sesudah penjualan secara berkesinambungan.
2. Mengecek harga-harga produk pesaing dan melakukan inovasi terhadap produk-produk DIVA sehingga harga dari produk-produk ini tidak jauh berbeda (terlalu mahal) dibanding dengan produk-produk saingan,
3. Tetap menjaga kualitas dan kuantitas produk.
4. Mengubah kebijaksanaan-kebijaksanaan perusahaan yang dianggap memberatkan konsumen misalnya: pengiriman pembelian di atas 5 pail dan 1 drum, jangka waktu pembayaran yang terlalu pendek hanya 2 minggu diperpanjang menjadi 3 atau 4 minggu.