

BAB 6

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Dari hasil pengamatan, pengolahan dan analisis data yang telah dilakukan pada bab-bab sebelumnya dapat disimpulkan beberapa hal yang penting. Maka pada tahap ini penulis memberikan kesimpulan bahwa :

1. Faktor-faktor yang dipentingkan konsumen dalam membeli roti adalah :
 - a. Rasa roti yang enak
 - b. Pilihan rasa yang banyak
 - c. Kemasan roti menarik
 - d. Tanggal kadaluarsa tertera pada kemasan
 - e. Citra dan reputasi merek produk
 - f. Kebersihan toko
 - g. Fasilitas hiburan di dalam toko seperti televisi, musik
 - h. Keramahan pegawai dalam melayani konsumen
 - i. Pesanan konsumen dapat segera dipenuhi
 - j. Jaminan terhadap produk
 - k. Harga produk murah
 - l. Harga produk stabil (tidak mudah naik turun)
 - m. Memberikan diskon pada saat-saat tertentu
 - n. Promosi
 - o. Penataan roti di dalam toko
 - p. Lokasi toko strategis
 - q. Kemudahan transportasi menuju lokasi
 - r. Toko mempunyai tempat parkir yang luas
 - s. Persediaan roti yang cukup
 - t. Jasa pengiriman roti kepada konsumen

- u. Waktu pengiriman pesanan yang tepat
 - v. Jam buka dan tutup toko yang tepat waktu
 - w. Penempatan label harga pada roti
2. Faktor-faktor yang menjadi keunggulan “A” Bakery adalah :
- a. Rasa roti yang enak
 - b. Kemasan roti menarik
 - c. Citra dan reputasi merek produk
 - d. Kebersihan toko
 - e. Keramahan pegawai dalam melayani konsumen
 - f. Memberikan diskon pada saat-saat tertentu
 - g. Promosi
3. Faktor-faktor yang menjadi kelemahan “A” Bakery adalah :
- a. Pilihan rasa yang banyak
 - b. Tanggal kadaluarsa tertera pada kemasan
 - c. Fasilitas hiburan di dalam toko seperti televisi, musik
 - d. Pesanan konsumen dapat segera dipenuhi
 - e. Jaminan terhadap produk
 - f. Harga produk murah
 - g. Harga produk stabil (tidak mudah naik turun)
 - h. Penataan roti di dalam toko
 - i. Lokasi toko strategis
 - j. Kemudahan transportasi menuju lokasi
 - k. Toko mempunyai tempat parkir yang luas
 - l. Persediaan roti yang cukup
 - m. Jasa pengiriman roti kepada konsumen
 - n. Waktu pengiriman pesanan yang tepat
 - o. Jam buka dan tutup toko yang tepat waktu
 - p. Penempatan label harga pada roti

4. Segmentasi yang dilakukan dengan menggunakan tabulasi silang menghasilkan dua buah segmen yang dapat dijadikan sebagai target pasar perusahaan. Pasar sasaran yang ditetapkan oleh “A” Bakery adalah pasar pada segmen kedua, karena segmen kedua merupakan segmen yang mempunyai jumlah konsumen yang lebih besar sehingga dapat diperkirakan akan memberikan keuntungan bagi perusahaan.

Karakteristik konsumen pada segmen yang terpilih adalah sebagai berikut: konsumen dengan jenis kelamin wanita, konsumen yang sudah menikah, konsumen yang mempunyai jumlah anggota keluarga antara 3-4 orang konsumen dengan usia antara 26-35 tahun dan konsumen dengan pekerjaan sebagai pegawai negeri, pegawai swasta dan wiraswasta.

5. Alternatif-alternatif yang dapat diterapkan pada “A” Bakery adalah:
 - ☺ Melakukan inovasi produk dengan mengikuti permintaan pasar, menambah pilihan rasa, warna dan ukuran, meningkatkan pelayanan kepada konsumen dan membuat paket-paket hemat.
 - ☺ Menetapkan harga yang sama dengan harga pesaing atau jika memungkinkan menetapkan harga dibawah harga pesaing, memberikan potongan harga (discount) pada paket-paket hemat, memberikan potongan harga setiap akhir bulan, dan memberikan hadiah langsung kepada konsumen dengan melakukan pengundian point-point yang dikumpulkan konsumen.
 - ☺ Melakukan promosi dengan cara mencantumkan gambar-gambar roti baru dan paket-paket hemat beserta harganya pada tabloid atau majalah wanita misalnya tabloid Nova dan Bintang, menyelenggarakan event-event khusus, mengikuti pameran-pameran, mensponsori kegiatan-kegiatan yang sangat digemari oleh masyarakat misalnya mensponsori konser musik, seminar-seminar, dan pembagian brosur-brosur roti beserta kemurahan harga yang ditawarkan di pusat perbelanjaan, rumah-rumah, perkantoran disekitar cabang-cabang “A” Bakery.

- ☺ Melakukan pendistribusian roti dengan cara mengembangkan kerja sama dengan distributor, menggunakan mobil yang berfungsi sebagai outlet berjalan untuk menawarkan roti secara langsung kepada konsumen serta selalu memantau persediaan roti yang ada di cabang-cabang, outlet-outlet dan agen-agen penjual.

6.2 Saran

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, maka penulis akan memberikan saran yang dapat berguna bagi pihak perusahaan, yaitu :

1. Sebaiknya “A” Bakery memperbaiki kekurangan-kekurangan yang dimiliki. Selain itu, “A” Bakery harus dapat mempertahankan atau bahkan meningkatkan keunggulan-keunggulan yang sudah dimiliki untuk dapat meningkatkan tingkat penjualan.
2. “A” Bakery harus melakukan survei secara berkala ke toko-toko roti lain untuk melihat keunggulan-keunggulan toko roti tersebut dan jika memungkinkan hal tersebut dapat diterapkan pada “A” Bakery.
3. Strategi-strategi yang diusulkan oleh penulis membutuhkan biaya yang besar. Oleh karena itu, sebaiknya “A” Bakery terlebih dahulu meninjau kondisi perusahaan agar usulan-usulan yang diberikan penulis dapat direalisasikan dengan optimal