

BAB 6

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

6.1.1. Aspek Pasar

Produk Beton Ringan Aerasi ini akan ditujukan untuk para kontraktor yang menangani proyek bangunan bertingkat di kota Bandung dan Jakarta yang menginginkan proyeknya dapat diselesaikan dengan waktu yang lebih singkat dan dengan kualitas yang baik serta biaya konstruksi yang lebih murah. Dari hasil kuesioner dapat diketahui bahwa yang menjadi pertimbangan utama bagi konsumen dalam memilih beton dinding adalah cara kerja yang ekonomis.

Produk Beton Ringan Aerasi ini menempatkan dirinya sebagai produk yang memiliki beban ringan sehingga akan memberikan banyak manfaat sekaligus antara lain :

- Insulasi panas.
- Tahan api.
- Pemantulan bunyi (kedap suara) yang lebih tinggi dibandingkan material lain.
- Ketahanan di segala iklim dan cuaca.
- Mudah dipindahkan, dibongkar pasang, karena sifat produk yang ringan.
- Menghemat energi. Dalam arti *air conditioning (ac)* dalam bangunan 'beton ringan' dihemat sampai 35%, sehingga pada akhirnya dapat menghemat penggunaan listrik.
- Mudah dan cepat dipasang dan dibangun sehingga mengurangi ongkos kerja buruh. Siap digunakan dan tidak membutuhkan waktu untuk pengaturan, pengerasan dan penungguan sehingga dapat langsung dilakukan proses akhir (*finishing*).

- Empat kali lebih ringan dari beton biasa. sehingga memberikan keuntungan yang luar biasa dalam transportasi, pemindahan material (*material handling*) dan pengiriman.
- Memiliki ukuran yang pasti sehingga menjadikan hasil tembok yang rapi.

Jumlah seluruh permintaan yang belum dapat terpenuhi adalah sebesar 34,122 m³ dan perusahaan hanya mampu memenuhi permintaan konsumen sebesar 30,204 m³. Hal ini dikarenakan kapasitas produksi Ubin Alpen hanya 30,204 m³/ tahun. Dari aspek pasar, proyek ini layak untuk dijalankan karena jumlah permintaan yang ada lebih besar dari kapasitas produksi Ubin Alpen.

Strategi pemasaran yang akan diterapkan adalah sebagai berikut :

- Selalu menjalin hubungan baik dengan konsumen.
Menjalin hubungan baik dengan konsumen sangatlah penting. Hal ini dapat dilakukan dengan selalu terbuka dalam menanggapi kebutuhan para konsumen.
- Memberikan pelayanan yang terbaik
Yang dibutuhkan oleh para konsumen adalah pelayanan yang terbaik. Jika perusahaan dapat memberikan pelayanan yang terbaik maka konsumen pun akan loyal terhadap perusahaan tersebut. Pelayanan yang terbaik dapat dilakukan dengan selalu melakukan pengiriman barang dengan cepat dan selalu tepat waktu serta memberikan jaminan bahwa produk yang rusak bisa ditukar dengan batas waktu tertentu.
- Memfokuskan promosi pada sasaran yang telah ada
Promosi difokuskan pada pangsa pasar yang telah ada yaitu kontraktor yang menangani proyek kota Bandung dan Jakarta. Hal ini dapat dilakukan dengan membuka pameran-pameran di kota Bandung dan Jakarta, menggunakan sales untuk memperkenalkan produk-produk baru kepada pelanggan.

- Mengeluarkan produk baru

Untuk mengatasi banyaknya pesaing dan munculnya perusahaan-perusahaan baru yang memproduksi beton dinding khususnya Beton Ringan Aerasi yang menjadikan ruang lingkup perusahaan jadi lebih sempit, sebaiknya pihak perusahaan mengeluarkan produk baru yang lebih baik. Produk baru ini lebih menekankan pada kualitas produk serta beban yang lebih ringan dari produk sebelumnya.

6.1.2. Aspek Finansial

Untuk kenaikan sebesar 5 %, variabel harga paling mempengaruhi kenaikan profit dan variabel bahan baku paling mempengaruhi penurunan profit. Oleh karena itu, diperlukan strategi agar harga bahan baku tidak terlalu berfluktuatif. Untuk kenaikan 10 % sampai 30 %, variabel harga dan penjualan sangat berpengaruh terhadap kenaikan profit dan variabel bahan baku paling mempengaruhi penurunan profit. Untuk mengatasi harga yang fluktuatif maka perusahaan harus dapat memilih supplier yang tepat dan tetap sehingga harga bahan baku yang diperoleh menjadi lebih murah dan tidak terlalu berfluktuatif.

Nilai NPV = 7,101,073,124 > 0 dan IRR > MARR yaitu 18.6% > 9%. Maka, proyek ini layak untuk dilaksanakan. Pada tahun ke 6 modal perusahaan dapat kembali dan perusahaan mulai mendapatkan keuntungan. Berdasarkan aspek teknik yang dianalisis oleh Olivia Bertinne (0123150), proyek ini layak untuk dijalankan. Sehingga berdasarkan seluruh aspek yaitu aspek pasar, teknik dan finansial, proyek ini layak untuk dijalankan.

6.2. Saran

- Saran untuk perusahaan Ubin Alpen :
 - Untuk menarik konsumen lebih banyak sebaiknya perusahaan mengusahakan agar harga produk Beton Ringan Aerasi dapat lebih murah dibandingkan dengan harga yang ditetapkan saat ini. Karena harga produk Beton Ringan Aerasi di PT. Beton Elemenindo Perkasa jauh lebih murah dibandingkan harga perusahaan Ubin Alpen.
 - Agar perusahaan Ubin Alpen selalu memberikan pelayanan yang terbaik untuk para konsumennya antara lain dengan selalu on time dalam pengiriman barang kepada konsumen.
- Saran untuk penelitian berikutnya :
 - Perlu dianalisis mengenai aspek AMDAL.
 - Perlu dianalisis bagaimana caranya agar kapasitas produksinya dapat ditingkatkan.
 - Perlu dianalisis pula mengenai harga produk Beton Ringan Aerasi agar harga jual produk Beton Ringan Aerasi lebih murah namun perusahaan tetap menerima keuntungan yang besar.