

BAB 6

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Hal-hal yang dianggap penting oleh agen dan pemborong sebagai kriteria dalam memilih dan membeli pipa PVC yaitu:
 - Kualitas pipa PVC yang ditawarkan (tahan lama).
 - Pipa PVC memiliki ukuran yang bervariasi.
 - Pipa PVC memiliki warna yang bervariasi.
 - Pipa PVC tidak mudah rusak atau patah.
 - Konsistensi berat pada setiap pipa PVC.
 - Kebersihan pipa PVC yang akan dipasarkan.
 - Bahan yang digunakan untuk membuat pipa PVC berkualitas.
 - Harga pipa PVC lebih rendah dari produk pesaing.
 - Kesesuaian harga dengan kualitas pipa PVC.
 - Penjualan pipa PVC dengan harga lebih rendah dan berkualitas.
 - Lokasi PD. Sarana Mangun Lancar jelas dan mudah dijangkau.
 - Kecepatan layanan pengiriman pipa PVC oleh PD. Sarana Mangun Lancar.
 - Ketepatan layanan pengiriman pipa PVC oleh PD. Sarana Mangun Lancar.
 - Kecepatan layanan penukaran pipa PVC kepada PD. Sarana Mangun Lancar dalam batas waktu tertentu.
 - PD. Sarana Mangun Lancar melayani dengan cepat jika ada pesanan.
 - PD. Sarana Mangun Lancar melayani permintaan pesanan dengan ramah.
 - Pengetahuan PD. Sarana Mangun Lancar terhadap jenis dan variasi pipa PVC yang diproduksi.

- Penjualan pipa PVC yang bervariasi (konsinyasi, jual putus).
- Adanya alternatif pembayaran pipa PVC (tunai, transfer, dan kredit).
- Terdapat papan nama yng menarik dan jelas pada PD. Sarana Mangun Lancar di pabrik.
- Kerapihan PD. Sarana Mangun Lancar dalam menata pipa PVC dalam truk.

2. Faktor-faktor yang menjadi kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*), dan ancaman (*threat*) bagi PD. Sarana Mangun Lancar yaitu:

STRENGTH - S	
PRODUCT	Kualitas pipa PVC yang ditawarkan (tahan lama)
	Pipa PVC memiliki ukuran yang bervariasi
	Pipa PVC memiliki warna yang bervariasi
	Pipa PVC tidak mudah rusak/patah
	Konsistensi berat pada setiap pipa PVC
	Bahan yg digunakan utk membuat Pipa PVC berkualitas
PRICE	Harga pipa PVC lebih rendah dari produk pesaing
	Kesesuaian harga dengan kualitas pipa PVC
PLACE	Lokasi PD. SML jelas dan mudah dijangkau
PROMOTION	Kecepatan layanan pengiriman pipa PVC oleh PD. SML
	Ketepatan layanan pengiriman pipa PVC oleh PD. SML
	Kecepatan penukaran pipa PVC ke PD. SML dalam batas waktu tertentu
	Penjualan pipa PVC dgn harga lebih rendah & berkualitas
PEOPLE	PD. SML melayani dengan cepat jika ada pesanan
	PD. SML melayani permintaan pesanan dengan ramah
	Pengetahuan PD. SML terhadap jenis dan variasi pipa PVC yang diproduksi
PROCESS	Penjualan pipa PVC yang bervariasi (konsinyasi, jual putus)
	Adanya alternatif pembayaran pipa PVC (tunai, transfer, kredit)
PHISYCAL EVIDENCE	Kerapihan PD. SML dalam menata pipa PVC dalam truk

WEAKNESS -W	
PRODUCT	Kebersihan pipa PVC yang akan dipasarkan
	Bahan yg digunakan utk membuat Pipa PVC berkualitas
PHISYCAL EVIDENCE	Terdapat papan nama yang menarik dan jelas pada PD. SML di pabrik

OPPORTUNITY - O
Kekuatan Tawar-menawar Pembeli
Pesaing dengan Harga dan Kualitas
Kenaikan Harga Pipa PVC

THREAT - T
Kekuatan Tawar-menawar Pemasok Bahan Baku
Kenaikan Harga Bahan Baku
Ancaman Pesaing
Krisis Ekonomi Global
Kenaikan Harga Bahan Penunjang (BBM)
Ancaman Pendetang Potensial (Pesaing Baru)

3. Segmentasi, *targeting*, dan *positioning* pada PD. Sarana Mangun Lancar untuk mengatasi persaingan di daerah Bandung yaitu:

➤ *Targeting*:

Pemborong/karyawan bangunan yang memilih dan membeli pipa PVC merek “Mahalon” karena kualitas pipa PVC yang lebih baik dan harga pipa PVC yang lebih murah.

➤ *Positioning*:

”Pipa PVC daur ulang yang terbaik dan termurah”.

4. Hal-hal yang merupakan keunggulan dari pipa PVC yang diproduksi oleh PD. Sarana Mangun Lancar yaitu:

- Kualitas pipa PVC yang ditawarkan (tahan lama).
- Pipa PVC tidak mudah rusak/patah.
- Harga pipa PVC lebih rendah dari produk pesaing.
- Kesesuaian harga dengan kualitas pipa PVC.
- Kecepatan layanan pengiriman pipa PVC oleh PD. Sarana Mangun Lancar.
- Ketepatan layanan pengiriman pipa PVC oleh PD. Sarana Mangun Lancar.
- Kecepatan penukaran pipa PVC ke PD. Sarana Mangun Lancar dalam batas waktu tertentu.

- PD. Sarana Mangun Lancar melayani dengan cepat jika ada pesanan.
- PD. Sarana Mangun Lancar melayani permintaan pesanan dengan ramah.
- Pengetahuan PD. Sarana Mangun Lancar terhadap jenis dan variasi pipa PVC yang diproduksi.
- Penjualan pipa PVC yang bervariasi (konsinyasi, jual putus).
- Adanya alternatif pembayaran pipa PVC (tunai, transfer, kredit).
- Kerapihan PD. Sarana Mangun Lancar dalam menata pipa PVC dalam truk.

Hal-hal yang merupakan kelemahan dari pipa PVC yang diproduksi oleh PD. Sarana Mangun Lancar yaitu:

- Pipa PVC memiliki warna yang bervariasi.
- Pipa PVC memiliki ukuran yang bervariasi.
- Konsistensi berat pada setiap pipa PVC.
- Kebersihan pipa PVC yang akan dipasarkan.
- Bahan yang digunakan untuk membuat pipa PVC berkualitas.
- Lokasi PD. Sarana Mangun Lancar jelas dan mudah dijangkau.
- Terdapat papan nama yang menarik dan jelas pada PD. Sarana Mangun Lancar di pabrik.

5. Usulan yang tepat bagi PD. Sarana Mangun Lancar agar dapat mengatasi persaingan dengan para pesaingnya dan agar dapat menerapkan strategi pemasaran yang tepat untuk meningkatkan penjualan yaitu:

- Memilih pemasok bahan baku yang kualitasnya terbaik dengan harga yang termurah.
- Menjaga dan menjamin kebersihan pipa PVC.
- Menggunakan bahan baku yang berkualitas untuk membuat pipa PVC.
- Menjaga dan mempertahankan konsistensi berat pipa PVC.
- Menambah variasi ukuran dan variasi warna pipa PVC.

- Membuat papan nama yang jelas untuk PD. Sarana Mangun Lancar di pabrik.
- Menambah jumlah daya angkut pipa PVC dalam truk pada saat pengiriman.
- Mempertahankan harga pipa PVC agar selalu lebih rendah dari pesaing.
- Menjaga dan meningkatkan kualitas pipa PVC agar sama atau lebih baik dari pesaing.
- Menjual pipa PVC dengan harga yang lebih rendah dan kualitas sama dengan pesaing.
- Mempertahankan dan menjaga kerapihan dalam menata pipa PVC dalam truk.
- Meningkatkan dan mempertahankan kecepatan dan ketepatan layanan pengiriman serta penukaran pipa PVC.
- Meningkatkan dan mempertahankan kecepatan dan keramahan pelayanan dari pihak PD. Sarana Mangun Lancar.
- Meningkatkan pengetahuan pihak PD. Sarana Mangun Lancar terhadap jenis dan variasi pipa PVC.
- Memberikan pelatihan untuk karyawan PD. Sarana Mangun Lancar.
- Meningkatkan pelayanan pembayaran pipa PVC.

6.2 Saran

6.2.1 Saran untuk PD. Sarana Mangun Lancar:

1. Sebaiknya PD. Sarana Mangun Lancar mempertimbangkan usulan-usulan yang diperoleh dari hasil penelitian untuk lebih memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen dalam rangka meningkatkan penjualan pipa PVC, sehingga konsumen merasa puas dan semakin percaya terhadap pipa PVC merek “Mahalon” yang diproduksi oleh PD. Sarana Mangun Lancar.
2. Sebaiknya PD. Sarana Mangun Lancar melakukan kerja sama atau koordinasi yang lebih baik lagi dengan agen yang ada di daerah Bandung mengenai promosi dan strategi pemasaran yang dapat dilakukan untuk

meningkatkan kembali penjualan pipa PVC merek “Mahalon” yang diproduksi oleh PD. Sarana Mangun Lancar.

3. Sebaiknya PD. Sarana Mangun Lancar melakukan penelitian untuk perhitungan jumlah kapasitas agen yang ada di daerah Bandung.

6.2.2 Saran untuk Penelitian Lebih Lanjut:

Saat ini penelitian masih kurang sempurna karena adanya keterbatasan kemampuan dan waktu dalam pengerjaannya. Untuk penelitian lebih lanjut dapat dilakukan:

1. Pengembangan strategi pemasaran pipa PVC “Mahalon” dari PD. Sarana Mangun Lancar berdasarkan matriks IPA (*Importance Performance Analysis*).
2. Pembedaan variabel pernyataan untuk agen dan konsumen pada *marketing mix product, price, dan promotion*.
3. Pengamatan strategi pemasaran di daerah-daerah lain (selain daerah Bandung), seperti: Solo, Pekalongan, Yogyakarta, Cirebon, Jember, Bali, dll.