

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengolahan dan analisis yang telah dilakukan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Faktor-faktor yang dianggap penting dan memiliki persepsi yang kurang baik menurut konsumen dari produk garam halus Karya Tani berdasarkan dari hasil analisis IPA, kuadran II adalah :

- Variabel 8 : Ketersediaan produk setiap waktu
- Variabel 9 : Adanya variasi ukuran kemasan
- Variabel 12 : Harga produk yang bersaing dibandingkan pesaing
- Variabel 14 : Kemudahan untuk mendapatkan produk
- Variabel 15 : Ketersediaan di setiap penjual kebutuhan pokok
- Variabel 17 : Adanya undian hadiah pada produk

2. Hasil *Segmentation, Targeting, Positioning* PD Sumur Sari dari hasil penelitian terhadap konsumen pengguna garam halus adalah :

***Segmentation* berdasarkan :**

- Pekerjaan
- Daerah tempat tinggal
- Tempat membeli garam halus
- Cara mengetahui garam halus Karya Tani
- Lama menghabiskan garam Karya Tani
- Banyak garam yang dibeli setiap belanja

Targeting

1. Konsumen ibu rumah tangga
2. Konsumen yang memiliki tempat tinggal di sekitar wilayah pemasaran
3. Konsumen yang membeli garam halus di pasar tradisional dan di warung/kios

4. Konsumen yang mengetahui garam halus Karya Tani melalui penjual
5. Konsumen yang menghabiskan garam kemasan 250gram selama 3-4hari
6. Konsumen yang membeli garam 2 bungkus setiap kali belanja

Positioning

Garam halus Karya Tani dapat menentukan *imagenya* sebagai produk garam halus keluarga sehat yang memiliki keunggulan lebih putih dan bersih dibandingkan produk garam halus sejenis.

3. Faktor-faktor yang dianggap penting dan memiliki persepsi yang kurang baik menurut penjual (grosir dan pasar tradisional) dari produk garam halus Karya Tani berdasarkan dari hasil analisis IPA, kuadran II adalah :
 - Variabel 9 : Adanya variasi ukuran kemasan
 - Variabel 12 : Tingkat keuntungan produk dibandingkan pesaing
 - Variabel 14 : Kemudahan untuk melakukan pemesanan
 - Variabel 15 : Kecepatan dalam pengiriman pesanan
 - Variabel 16 : Ketepatan waktu dalam pengiriman
 - Variabel 19 : Adanya diskon pada waktu tertentu
 - Variabel 20 : Adanya penawaran khusus untuk pembelian sejumlah produk
 - Variabel 21 : Adanya bonus untuk pembelian dalam kondisi tertentu
4. Faktor-faktor yang menjadi kelebihan dan kelemahan dari produk garam halus Karya Tani dibandingkan dengan produk sejenis perusahaan pesaingnya menurut penjual di grosir dan pasar tradisional berdasarkan hasil analisis CA adalah :

Kelebihan dari produk garam halus Karya Tani :

 - Variabel 2 :Jaminan adanya yodium pada kemasan
 - Variabel 6 : Kualitas warna putih pada produk garam
 - Variabel 7 : Tingkat kehalusan garam

- Variabel 8 : Ketersediaan produk di setiap waktu
- Variabel 11 : Label Harga Eceran Tertinggi (HET)
- Variabel 12 : Tingkat keuntungan produk yang bersaing dibandingkan pesaing

Kelemahan dari produk garam halus Karya Tani :

- Variabel 3 : Adanya tanggal kadaluarsa sebagai jaminan kelayakan konsumsi produk
- Variabel 9 : Adanya variasi ukuran kemasan
- Variabel 15 : Kecepatan dalam pengiriman pesanan
- Variabel 16 : Ketepatan waktu dalam pengiriman
- Variabel 21 : Adanya bonus untuk pembelian dalam kondisi tertentu

5. Usulan perbaikan yang dapat diberikan kepada PD Sumur Sari agar meningkatkan penjualannya pada produk garam halus Karya Tani adalah :

1. Prioritas Perbaikan 1

- PD Sumur Sari Bandung perlu menyediakan ukuran yang lebih kecil, yaitu 100gram/bungkus maupun lebih besar, yaitu 500gram/bungkus.
- Mempertahankan adanya kegiatan penawaran berkala oleh salesman.
- Wilayah pengiriman tiap angkutan perlu dibagi per wilayah pemasaran.
- Melakukan promosi dengan memberikan bonus berupa barang produk serupa, maupun bonus lainnya.
- PD.Sumur Sari perlu memperluas daerah pemasarannya ke toko maupun warung yang jauh dari pasar tradisional dan grosir.
- PD Sumur Sari Bandung perlu melakukan himbuan penetapan harga eceran yang disarankan pihak perusahaan.
- Promosi produk garam halus Karya Tani berupa hadiah langsung pada tiap kemasan.

2. Prioritas Perbaikan 2

- Penjual diberikan nomor telepon yang dapat dihubungi agar dapat melakukan pemesanan dengan mudah.
- Promosi dengan mengadakan diskon-diskon pada saat hari raya, diadakan diskon khusus untuk jumlah pembelian tertentu.
- Promosi dengan mengadakan penawaran khusus untuk penjual yang melakukan pemesanan untuk sejumlah produk.

3. Prioritas Perbaikan 3

- Jaminan kehalalan makanan pada kemasan harus tetap dipertahankan.
- PD Sumur Sari Bandung perlu menyesuaikan lagi tenggat waktu yang diberikan sesuai kesepakatan dengan penjual.

4. Prioritas Perbaikan 4

- PD Sumur Sari Bandung dapat menyesuaikan lagi harga jual produk garam halus nya.

5. Prioritas Perbaikan 5

- PD Sumur Sari Bandung harus mempertahankan keunggulan :
 - Adanya jaminan adanya yodium pada kemasan
 - Proses produksi garam halus nya.
 - Adanya tanggal kadaluarsa.
 - Adanya label harga eceran tertinggi(het) pada kemasan.
 - Kesesuaian harga dengan kualitas produk.
- PD Sumur Sari Bandung harus memiliki alternatif pemasok lokal yang lebih banyak.
- Keunggulan produk Karya Tani dapat digunakan sebagai bahan promosi agar dapat menarik minat konsumen untuk membeli.

6. Prioritas Perbaikan 6

- PD Sumur Sari Bandung harus mempertahankan adanya tanggal kadaluarsa sebagai jaminan kelayakan konsumsi produk

7. Prioritas Perbaikan 7

- PD Sumur Sari Bandung perlu melakukan perbaikan :

- kerapihan kemasan
 - desain kemasan
 - PD Sumur Sari Bandung perlu mengadakan :
 - undian berhadiah
 - pemasangan poster
 - pemasangan iklan di media elektronik
8. Prioritas Perbaikan 8
- PD Sumur Sari Bandung perlu mempertahankan :
 - kebersihan produk
 - kesesuaian harga dengan kualitas produk
 - pemasangan iklan di media elektronik
9. Prioritas Perbaikan 9
- PD Sumur Sari Bandung perlu mempertahankan adanya label Harga Eceran Tertinggi(HET) pada kemasan

6.2 Saran

6.2.1 Saran Untuk Perusahaan

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, maka penulis memberikan saran yang berguna bagi perusahaan:

- Untuk dapat menaikkan kembali penjualan produk garam halus Karya Tani, maka PD Sumur Sari Bandung perlu menarik minat penjual dalam menjual produk Karya Tani karena peran penjual sangat penting.

6.2.2 Saran Untuk Penelitian Selanjutnya

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, maka penulis memberikan saran yang berguna bagi penelitian selanjutnya:

- Melakukan penelitian lebih lanjut mengenai distribusi bahan baku garam dari petani ke pabrik.