

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

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

1. Tingkat kepentingan dan tingkat kinerja menurut pembeli dari pedagang grosir terhadap produk Sumur Sari Bawang (SSBW), adalah :

Tabel 6.1

Tabel Kesimpulan Tingkat Kepentingan dan Tingkat Kinerja Menurut Pembeli dari Pedagang Grosir

No Atribut	Atribut	No Atribut	Atribut
	<i>Kuadran II</i> <i>Focus Improvement Effort Here</i> (Tingkat Kepentingan Tinggi dan Tingkat Kinerja Rendah)		<i>Kuadran I</i> <i>Maintain Performance</i> (Tingkat Kepentingan Tinggi dan Tingkat Kinerja Tinggi)
1	Banyak kerupuk utuh ketika dibeli	11	Selisih harga kerupuk dibandingkan pesaing
2	Banyaknya kerupuk bersih ketika dibeli	13	Ketersedian kerupuk disetiap penjual grosir kerupuk
3	Besar ukuran kerupuk sama ketika dibeli		
7	Desain merk kerupuk menarik		
8	Lamanya jangka waktu kadaluwarsa kerupuk		
12	Kemudahan menjangkau penjual grosir kerupuk		
14	Besarnya potongan harga untuk sejumlah pembelian tertentu		
15	Banyaknya hadiah langsung didalam kemasan kerupuk		
17	Iklan pemasaran pada brosur yang dibagikan di pasar menarik		
	<i>Kuadran III</i> <i>Medium-Low Priority</i> (Tingkat Kepentingan Rendah dan Tingkat Kinerja Rendah)		<i>Kuadran IV</i> <i>Reduce Emphasis</i> (Tingkat Kepentingan Rendah dan Tingkat Kinerja Tinggi)
4	Bentuk kerupuk konsisten sama disetiap waktu	5	Warna kerupuk konsisten sama ketika dibeli
6	Kemasan kerupuk rapih	16	Iklan pemasaran pada poster yang dipasang di pasar menarik
9	Ketersediaan kerupuk pada saat dibutuhkan		
10	Harga kerupuk terjangkau		

2. Tingkat kepentingan dan tingkat kinerja menurut pedagang grosir terhadap produk kerupuk Sumur Sari Bawang (SSBW) , adalah :

Tabel 6.2
Tabel Kesimpulan Tingkat Kepentingan dan Tingkat Kinerja Menurut
Pedagang Grosir

No Atribut	Atribut	No Atribut	Atribut
	<i>Kuadran II</i> <i>Focus Improvement Effort Here</i> (Tingkat Kepentingan Tinggi dan Tingkat Kinerja Rendah)		<i>Kuadran I</i> <i>Maintain Performance</i> (Tingkat Kepentingan Tinggi dan Tingkat Kinerja Tinggi)
2	Banyaknya kerupuk bersih ketika dibeli	8	Lamanya jangka waktu kadaluwarsa kerupuk
7	Desain merk kerupuk menarik		
9	Ketersediaan kerupuk pada saat dibutuhkan		
5	Warna kerupuk konsisten sama ketika dibeli		
3	Besar ukuran kerupuk sama ketika dibeli		
16	Intensitas penawaran berkala oleh <i>salesman</i>		
12	Kemudahan dalam melakukan pemesanan		
15	Lamanya tenggang waktu pembayaran		
14	Ketepatan waktu dalam pengiriman pesanan		
	<i>Kuadran III</i> <i>Medium-Low Priority</i> (Tingkat Kepentingan Rendah dan Tingkat Kinerja Rendah)		<i>Kuadran IV</i> <i>Reduce Emphasis</i> (Tingkat Kepentingan Rendah dan Tingkat Kinerja Tinggi)
6	Kemasan kerupuk rapih	13	Kecepatan dalam pengiriman pesanan
1	Banyak kerupuk utuh ketika dibeli	11	Selisih keuntungan kerupuk dibanding pesaing
4	Bentuk kerupuk konsisten sama disetiap waktu		
10	Harga kerupuk terjangkau		
18	Besarnya bonus untuk pembelian dalam kondisi tertentu		
17	Besarnya potongan harga untuk pembelian tertentu		

3. Faktor-faktor yang menjadi kelebihan dan kelemahan produk kerupuk Sumur Sari Bawang (SSBW) dibandingkan dengan merek kerupuk bawang lainnya menurut pedagang grosir, dimana hasil ini berdasarkan analisis CA untuk pedagang grosir :

Tabel 6.2

Tabel Kesimpulan Kelebihan dan Kelemahan Sumur Sari Bawang

No	Atribut
<i>Kelebihan Sumur Sari Bawang</i> (Dilihat dari atribut-atribut yang unggul)	
3	Besar ukuran kerupuk sama ketika dibeli
5	Warna kerupuk konsisten sama ketika dibeli
10	Harga kerupuk terjangkau
11	Selisih keuntungan kerupuk dibanding pesaing
14	Ketepatan waktu dalam pengiriman pesanan
<i>Kekurangan Sumur Sari Bawang</i> (Dilihat dari atribut-atribut yang tertinggal)	
2	Banyaknya kerupuk bersih ketika dibeli
6	Kemasan kerupuk rapih
8	Lamanya jangka waktu kadaluwarsa kerupuk

4. Hasil *Segmentation, Targeting, Positioning* PD Sumur Sari dari hasil penelitian terhadap pembeli dari pedagang grosir adalah :

* *Segmentation* berdasarkan :

- Pekerjaan
- Pendapatan
- Tempat tinggal
- Tempat membeli kerupuk bawang
- Cara mengetahui kerupuk bawang Sumur Sari
- Banyak kerupuk bawang yang dibeli setiap belanja
- Lama menghabiskan 1 bal (@5kg) kerupuk bawang

***Targeting**

Penjual makanan yang mendapatkan informasi dan membeli produk Sumur Sari Bawang dari pedagang grosir dan tinggal sekitar wilayah pemasaran di Pasar Induk Caringin dengan pembelian pada umumnya sebanyak 1 bal (@5kg), serta lamanya menghabiskan kerupuk pada umumnya 1-2 minggu.

***Positioning**

Kerupuk Sumur Sari Bawang dapat menentukan *imagenya* sebagai produk "Kerupuk Bawang Hemat dan Sesuai Kebutuhan", karena memiliki keunggulan harga yang lebih terjangkau dibandingkan pesaingnya.

5. Usulan perbaikan yang dapat diberikan kepada PD Sumur Sari agar dapat meningkatkan penjualan produk Sumur Sari Bawang adalah :

1. Prioritas Perbaikan 1

- Perusahaan harus mengontrol proses pengemasan, penyimpanan dalam gudang, pendistribusian, serta tata cara penyimpanan kerupuk di pedagang grosir.
- Perusahaan harus mencantumkan tanggal kadaluarsa pada kemasan produk.
- Perusahaan perlu memperluas jangkauan pemasaran.
- Memberikan promosi potongan harga dalam jumlah pembelian besar.
- Memberikan promosi undian hadiah langsung seperti uang tunai bernilai beberapa ribu rupiah didalam kemasan.
- Membuat dan menyebarkan promosi iklan lewat brosur yang menarik dipasar-pasar maupun di pedagang grosir.
- Mengontrol proses pengemasan dan memastikan kemasan plastik yang bersih.

2. Prioritas Perbaikan 2

- Memberikan potongan harga untuk sejumlah pembelian tertentu.
- Perusahaan selalu menawarkan produk secara rutin dan memperluas area pemasaran.

- Membuat desain kemasan yang menarik dan mudah dibedakan dari pesaingnya.
- Motivasi *salesman* perlu ditingkatkan dalam memasarkan kerupuk bawang.
- Menjaga hubungan baik, sehingga komunikasi antara pedagang grosir dan perusahaan harus selalu terjalin.
- Memberikan beberapa nomor telepon yang dapat dihubungi, dan dapat menerima pemesanan lewat sms agar lebih cepat, mudah, dan murah.
- Memberikan kelonggaran tenggat waktu sesuai kesepakatan.

3. **Prioritas Perbaikan 3**

- Memastikan cara pengemasan produk dan jenis plastik yang digunakan sudah dilakukan dengan benar.
- Memastikan cara mencetak dan memotong adonan dengan cara yang benar.
- Memberikan promosi dalam bentuk bonus untuk pembelian dalam kondisi tertentu.
- Memberikan potongan harga untuk sejumlah pembelian tertentu.

4. **Prioritas Perbaikan 4**

- Membuat promosi perkenalan produk lewat poster yang menarik.
- Memastikan pesanan diantarkan ke tempat yang benar dan tepat waktu.

5. **Prioritas Perbaikan 5**

- Memastikan bentuk kerupuk mempunyai ukuran yang sama.
- Menggunakan pewarna makanan yang baik dan aman sesuai takaran yang diijinkan.
- Merencanakan waktu dan tempat pengiriman dengan tepat.

6. **Prioritas Perbaikan 6**

- Membuat variasi ukuran kemasan yang lebih kecil (per 1kg).

7. **Prioritas Perbaikan 7**

- Memberikan harga beli yang lebih murah dibanding pesaing

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 Sumur Sari Bawang, maka PD Sumur Sari Bandung perlu menarik minat pedagang grosir dalam menjual produk Sumur Sari Bawang karena pedagang grosir sebagai ujung tombak pendistribusian kerupuk bawang untuk sampai ketangan pembeli. Sehingga pedagang grosir menjadi kunci sukses supaya penjualan Sumur Sari Bawang dapat meningkat kembali.

6.2.2 Saran Untuk Penelitian Selanjutnya

Faktor-faktor yang cukup mempengaruhi terjadinya penurunan penjualan produk kerupuk Sumur Sari ini terdiri dari beberapa faktor misalnya karena bahan baku tepung tapioka yang sering terlambat datang, kurangnya motivasi salesman dalam memasarkan produk. Karena dalam penelitian ini, peneliti mempunyai keterbatasan, maka penulis memberikan saran yang dapat menjadi penelitian selanjutnya:

- Melakukan penelitian lebih lanjut mengenai persediaan dan pengendalian bahan baku kerupuk, yaitu tepung tapioka ke pabrik.
- Melakukan penelitian lebih lanjut terhadap motivasi *salesman* dalam memasarkan kerupuk Sumur Sari.