BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. KESIMPULAN

Penerapan strategi produk yang dijalankan pada C.V Suka Setia Putra Jaya, menunjukan efektifitas yang cukup baik, hal ini terbukti semakin meningkatnya volume penjualan dari suatu periode ke periode lainnya seperti nampak dalam grafik.

Pada dasarnya penerapan strategi produk yang diterapkan dalam perusahaan menjadikan perusahaan tersebut dapat memperhatikan keberadaan produknya seperti kualitas, harga, desain yang dapat menarik konsumen untuk membelinya. Meningkatnya volume penjualan dalam perusahaan pada prinsifnya disamping memperhatikan produk, harga, dan desain yang paling utama juga melakukan sistem penjualan yang baik, memperoduksi produk berdasarkan segmen pasar yang berbeda dan melakukan promosi yang gencar, pendisrtribusian yang luas, supaya barang tersebut mendapat tanggapan dari konsumen.

Dengan demikian meningkatnya volume penjualan berarti konsumen memeiliki kepercayaan pada produk-produk yang dihasilkan perusahaan tersebut, oleh karena itu perusahaan harus dapat memberikan kepuasan kepada konsumen, karena penjualan tersebut didukung oleh konsumen baru dan kosumen pelanggan, untuk dapat mempertahankan atau meningkatkan volume penjualan perusahaan harus dapat mempertahankan konsumen langganan dari pada mencari pembeli baru,

karena pembeli baru belum pernah mencoba produk yang dihasilkan tersebut .

Disini telah kita ketahui bahwa strategi produk sangat berperan dalam meningkatkan volume penjualan dan bisa memperbaiki posisi perusahaan lebih berkembang lagi.

5.2. Kendala – kendala Yang Dihadapi Perusahaan

Dalam setiap kegiatan perusahaan pasti terdapat kendala-kendala yang biasanya timbul dalam perusahaan, seperti :

1. Karena perusahaan semacam ini tidak memerlukan teknologi yang tinggi hanya cukup dengan memerlukan keterampilan saja, maka sebagian pekerja borongan keluar dari pekerjaannya dan membuka usaha sendiri sehingga menimbulkan banyak pesaing.
2. Dikembalikannya barang – barang yang telah dibeli konsumen, karena tidak dapat memuaskan konsumen, pada umumya karena kualitas barang rendah, hal semacam ini mengakibatkan kerugian pada konsumen.

5.3. Koordinasi Dengan Perusahaan cabang

C.V. Suka Setia Putra Jaya memiliki dua anak cabang perusahaan yaitu C.V. Arif Jaya Satu dan C.V. Arif Jaya Dua, dalam melaksanakan kegiatan usahanya perusahaan tersebut tidak terlepas antara perusahaan induk dengan perusahaan cabang, perusahaan induk mengawasi perusahaan cabangnya baik dalam segi intern dan ekstern, segi intern

yaitu didalam perusahaan yang berhubungan dalam kegiatan produksi, penjualan, permodalan, sedangkan segi ekstern yaitu diluar perusahaan yang berhubungan dengan kegiatan pencarian pangsa pasar, pemilihan pasar berdasarkan segmen yang berbeda.

Pada dasarnya kegiatan perusahaan induk selain melakukan kegiatan usahanya sendiri juga mengawasi usaha anak perusahaannya dan memberikan masukan – masukan jika terjadi kesulitan pada perusahaan cabang.

5.4. SARAN – SARAN

5.4.1. Saran – saran untuk perusahaan

1. Mempertahankan strategi produk yang sedang dijalankan, karena terbukti efektif dalam meningkatkan volume penjualan dan pangsa pasar.
2. Dalam upaya mempertahankan dan meningkatkan pangsa pasar ditengah tengah era persaingan yang cukup ketat sekarang ini perlu dilakukan promosi yang lebih efektif.
3. Untuk meningkatkan manajemen perusahaan hendaknya bentuk perusahaan ditingkatkan dari bentuk C.V. menjadi P.T.
4. Walaupun pangsa pasarnya masih bersifat lokal disarankan perusahaan tersebut untuk memberikan merek terhadap hasil produksinya ; hal ini dimaksudkan selain untuk mengantisipasi pasaran regional, nasional maupun global juga untuk menghadapi produk – produk pesaing.

5.4.2. Saran – saran untuk lembaga

Diharapkan untuk menjalin komunikasi yang lebih efektif dengan dunia usaha, sehingga akan memudahkan bagi ara mahasiswa/i untuk melaksanakan peraktek kerja lapangan.