BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan data yang ada pada PT. KARYABUDY EKATAMA, maka penulis menyimpulkan bahwa :

1. Unsur-unsur perencanaan pemasaran merupakan sistematika berfikir dalam perencanaan, semuanya itu meliputi target yang akan dicapai yaitu pengembangan pasar, penyelesaian sebuah rencana, pengalokasian sumber-sumber, pengambilan keputusan, dan pencegahan kesalahan dalam pengambilan keputusan.
2. Proses pembuatan rencana pertama-tama yang harus dilakukan adalah menetapkan tugas dan tujuan, karena dengan tugas dan tujuan yang dimaksudkan kita jadi tahu kegiatan yang harus dilakukan. Setelah itu mengobservasi dan menganalisa faktor-faktor pencapaian tujuan apakah faktor tersebut masih efektif juga digunakan untuk masa mendatang. Setelah itu pengadaan kemungkinan-kemungkinan yang berguna sebagai bahan perbandingan dalam pengambilan keputusan kemudian diambil sintesa dari beberapa kemungkinan-kemungkinan tersebut dan setelah semua langkah diatas dijalankan, maka langkah selanjutnya adalah menyusun rencana tersebut.
3. Dalam rencana pembuatan produk pada PT. KARYABUDY EKATAMA seringkali ada sedikitnya penyimpangan dari rencana yang telah dibuat,

sehingga dalam merencanakan sesuatu hasilnya tidak semaksimal yang diharapkan.

4. Peranan perencanaan pemasaran bertujuan untuk memberikan pendekatan yang sistematik dan teratur. Peranan perencanaan sangat menentukan keberhasilan usaha pemasaran mencapai tujuannya.
5. Perencanaan pemasaran suatu perusahaan dapat memberikan manfaat bagi usaha untuk mendorong cara berfikir jauh ke depan maksudnya adalah dengan rencana yang telah kita buat, kita jadi tahu gambaran untuk masa yang akan datang.

5.2 Saran

Saran-saran yang penulis kemukakan dibawah ini mungkin berguna bagi perusahaan, diantaranya :

1. Dalam proses perencanaan pemasaran sebaiknya PT. KBE, dalam mengambil keputusan harus benar-benar selektif dan mempertimbangkan baik buruknya dalam membuat suatu produk, sehingga produk yang dihasilkan benar-benar memuaskan konsumen dan para konsumen tidak ada yang mengeluh apalagi mengembalikan produk tersebut.
2. PT. KARYABUDY EKATAMA dalam membuat rencana sebaiknya dilakukan secara bertahap, sehingga penyimpangan dari rencana tersebut tidak akan terjadi. Karena pembuatan suatu rencana yang bertahap akan menghasilkan suatu hasil yang maksimal.

3. Agar rencana pembuatan suatu produk hasil akhirnya sesuai dengan yang diharapkan dan tidak terjadinya suatu penyimpangan, maka sebaiknya dalam rencana pembuatan produk PT. KARYABUDY EKATAMA mengikuti prosedur pembuatan rencana .
4. Menurut data yang ada hanya dua sales yang aktif, maka sebaiknya PT. KARYABUDY EKATAMA menambah jumlah sales karena dari para sales inilah informasi mengenai pasar berikut produk-produk unggulan dapat diproleh. Maka untuk itu penulis sarankan agar PT. KARYABUDY EKATAMA menambah jumlah sales yang handal, jujur dan bertanggung jawab sehingga betul-betul mengerti keinginan pasar yang disesuaikan dengan kapasitas perusahaan yang bergerak dibidang industri karet.
5. Sebaiknya PT. KARYABUDY EKATAMA menambah jumlah komputer yang dapat menunjang kelancaran kegiatan, karena dengan jumlah komputer yang minim akan banyak waktu yang terbuang, sehingga dapat menunda pekerjaan dan mengahambat jalannya proses kegiatan.
6. Untuk mengatasi kekurangan tenaga pemasaran yang ahli dan berpengalaman sebaiknya PT. KARYABUDY EKATAMA mengadakan rekruitmen tenaga kerja yang ahli dan berpengalaman, atau meningkatkan keahlian atau keterampilan tenaga pemasaran yang ada, melalui pelatihan atau studi banding tentang pemasaran ke perusahaan-perusahaan lain.