

BAB 5

SIMPULAN DAN SARAN

5.1. Simpulan

Berdasar hasil pembahasan sebagaimana telah diungkap, dapat disimpulkan berbagai hal antara lain:

- a. *Supply* bahan baku yang tetap terjaga, jumlah agen yang begitu banyak, tingkat seleksi yang ketat terhadap produk sebelum masuk pasaran merupakan berbagai sisi yang dapat di pandang sebagai kekuatan yang menopang keberadaan perusahaan dengan berbagai aktivitasnya.
- b. Kesulitan dalam hal mengontrol produk yang telah beredar di pasaran; kesulitan dalam mengontrol harga atas produk yang dimaksudkan; tingkat promosi yang lemah; dan menurunnya kinerja perusahaan merupakan berbagai sisi yang dapat dikelompokkan sebagai kelemahan PT Sumber Sejahtera Sentosa.
- c. Peluang dalam konteks ini lebih condong pada; Belum adanya produk pengganti yang mampu menyamai produk hasil bumi yang dalam hal ini bawang putih dan kemiri; Krisis ekonomi yang mengakibatkan banyaknya orang yang kembali ke desa untuk mengolah ladang mereka (khususnya di NTT), Semakin bertambahnya jumlah penduduk merupakan berbagai hal yang dapat dipandang sebagai peluang bagi perusahaan untuk dapat terus berkembang di kemudian hari.
- d. Ancaman dalam hal ini terletak pada krisis ekonomi yang mengakibatkan semakin melonjaknya harga berbagai kebutuhan pupuk dan semakin tingginya

biaya perawatan yaitu dengan semakin mahalnya berbagai harga kebutuhan insektisida. Banyaknya perusahaan yang tertarik untuk memasuki pasar perdagangan hasil bumi (sumber internal); Kemungkinan perkembangan produk pesaing baik dari segi kuantitas maupun kualitasnya serta kemungkinan munculnya pesaing baru adalah hal-hal yang dirasakan mengancam pada keberadaan PT Sumber Sejahtera Sentosa

e. Posisi PT Sumber Sejahtera Sentosa pada matrik BCG berada pada kuasran *Cash Cow* di mana kuadran tersebut mengindikasikan bahwa :

- 1) Tingkat pertumbuhan pasar rendah dengan alasan antara lain: Komoditas hasil bumi merupakan komoditas yang telah lazim di masyarakat; Tidak terdapatnya pasar baru dengan hasil produksi dari pabrik bila dibandingkan dengan produk yang langsung diperoleh dari ladang, sulitnya dilakukan monopoli atas produk hasil bumi karena tiap daerah mampu menghasilkan.
- 2) Tingkat persaingan tinggi; yang ditengarai dengan menyebarnya daerah produsen hasil bumi yang memungkinkan munculnya pedagang-pedagang lokal tiap daerah dan ketidakmampuan perusahaan dalam menjual seluruh produknya.

Berdasar pada dua hal utama tersebut menyebabkan posisi PT Sumber Sejahtera Sentosa berada pada kuadran *Cash Cow* pada matrik BCG.

5.2. Saran

Dengan mengetahui posisi perusahaan pada kuadran *Cash Cow* dalam matrik BCG, maka saran-saran yang diberikan terkait dengan pemasaran yang dilakukan PT Sumber Sejahtera Sentosa dalam hal ini antara lain:

- a. Sebaiknya PT Sumber Sejahtera Sentosa menerapkan Strategi Pengendalian Distribusi, strategi tersebut mengacu pada pengawasan dan pengontrolan saluran distribusi sehingga pada akhirnya mampu mengendalikan harga dan kualitas produk sampai pada konsumen akhir.
- b. Sebaiknya PT Sumber Sejahtera Sentosa juga menerapkan *Cost Leadership Strategy*, karena dengan strategi tersebut pihak perusahaan akan mempunyai keunggulan bersaing dalam hal biaya.
- c. PT Sumber Sejahtera Sentosa sebaiknya juga melakukan promosi yang lebih gencar baik melalui media cetak maupun media elektronik untuk mempromosikan produk-produk perusahaan pada konsumen.