BAB 7 SIMPULAN DAN SARAN

RAR 7

SIMPULAN DAN SARAN

Dari analisis yang telah dilakukan penulis, dapat diambil beberapa simpulan sebagai berikut :

- Posisi produk permen bebas gula dalam peta SWOT berada di kwadran II, sehingga lebih sesuai jika menerapkan strategi diversifikasi produk/pasar.
- 2. Berdasarkan analisis SWOT untuk faktor kekuatan, nampak bahwa perusahaan memiliki kekuatan seperti : memiliki sarana produksi dan mesin yang lengkap, memiliki respon inovatif terhadap kebutuhan konsumen, positioning produk yang jelas, kwalitas produk yang baik, saluran distribusi yang luas dan jumlah pelanggan yang cukup banyak.
- Berdasarkan analisis SWOT untuk faktor kelemahan, nampak bahwa perusahaan memiliki kelemahan seperti : kwalitas kemasan yang kurang baik, loyalitas konsumen permen yang rendah.
- 4. Berdasarkan analisis SWOT untuk faktor peluang, nampak bahwa perusahaan memiliki peluang seperti : pertumbuhan dan peluang pasar, meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap kesehatan, perubahan gaya hidup dan persepsi masyarakat, penguasaan *research and development*.
- 5. Berdasarkan analisis SWOT untuk faktor ancaman, nampak bahwa perusahaan menghadapi ancaman seperti : datangnya era globalisasi dan arus barang impor, kepercayaan yang tinggi dari masyarakat terhadap produk

impor, banyaknya produk substitusi, ketergantungan bahan baku dari pasar impor.

- 6. Berdasarkan analisis persaingan industri, menunjukkan bahwa ancaman pendatang baru untuk permen bebas gula relatif kecil, kekuatan pemasok besar, pembeli memiliki kekuatan untuk memilih produk lain, produk substitusi tinggi.
- 7. Berdasarkan analisis *marketing mix*, analisis persaingan industri dan analisis SWOT, terlihat adanya keunggulan bersaing yang dimiliki perusahaan, yaitu:
 - a. Keunggulan bauran pemasaran.
 - i. Produk berkwalitas baik.
 - ii. Harga jual yang bersaing.
 - iii. Promosi memalui media cetak dan pembagian produk yang relatif lebih murah.
 - iv. Saluran distribusi yang luas.
 - b. Keunggulan SDM dalam hal pengalaman dan pengetahuan.
 - c. Keunggulan mesin dan teknologi proses.

Setelah melakukan analisis dan pembahasan terhadap kekuatan bersaing maupun kondisi internal dan eksternal di PT UPA, dapat diajukan beberapa saran sebagai berikut:

 Mengingat pasar sasaran yang dituju oleh PT UPA adalah konsumen dengan status sosial ekonomi tertentu, maka pasar sasaran menjadi lebih sempit, dengan kelebihan kapasitas produksi saat ini, maka sebaiknya tim Marketing dapat memulai untuk membuka pasar regional, mengingat bahan baku dan mesin yang digunakan sama dengan produk Ricola, harga jual yang bersaing dengan produk Ricola, sehingga dapat meminimalkan biaya-biaya *overhead* yang terjadi.

 Pilihan rasa yang akan dikembangkan, sebaiknya adalah buah-buahan tropis, mengingat PT UPA lebih memahami karakter dan kesukaan konsumen di Indonesia.



DAFTAR KEPUSTAKAAN

- Assauri, Sofyan., 1999. Manajemen Pemasaran, Dasar, Konsep dan Strategi, Jakarta : PT Raja Grafindo Perkasa.
- Cravens, David W. 1997. Strategic Marketing (5th ed), Chicago: Mc Graw-Hill Companies, Inc.
- Cahyono, Bambang Tri., 1999, Kasus-kasus Manajemen Pemasaran, Jakarta: Badan Penerbit IPWI.
- David, Fred R. 1997. Concepts of Strategic Management (6th ed), New Jersey:

 Prentice Hall International, Inc.
- Jobber, David. 1998. *Principles and Practice of Marketing* (2nd ed), London: McGraw-Hill Publishing Company.
- Kotler, Philip, 1997a, Manajemen Pemasaran, Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Kontrol, Jilid I (terjemahan), Jakarta: PT Prenhallindo.
- Kotler, Philip, 1997b, Manajemen Pemasaran, Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Kontrol, Jilid II (terjemahan), Jakarta: PT Prenhallindo.
- Kotler, Philip., Swee, Hoon Ang., Siew, Meng Leong dan Chin, Tiong Tan.1996,

 Marketing Management, An Asian Perspective, Singapore: Prentice Hall.
- Lancaster, Geoff. & Massingham, Lester. 1999, Essentials of Marketing (3th ed), London: Mc Graw Hill Companies, Inc.
- Porter, Michael E., 1994, *Keunggulan Bersaing* (terjemahan), Jakarta : Binarupa . Aksara.

- Nielson, AC.,2000, Retail Measurement Services (Survey Research Indonesia) edisi Juli-Agustus 2000.
- Rangkuti, Freddy. 2001, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Riset Indonusa Prima, PT, 2000. Studi Tentang Industri dan Pemasaran Kembang Gula di Indonesia, Jakarta.
- Urban, Glen L. and Steven H. Star, 1991. Advanced Marketing Strategy:

 Phenomena, Analysis, and Decicions (1st ed), New Jersey: Prentice Hall
 International, Inc.