

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan berupa observasi secara langsung, hasil – hasil wawancara, dokumentasi dan triangulasi yang telah dibahas pada bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. UD. Sari Alam Diesel belum maksimal dalam menerapkan strategi marketing mix, hal ini lebih dikarenakan minimnya informasi dan pengetahuan yang didapat di dalam penerapan strategi tersebut dengan baik dan benar, sehingga mengakibatkan kekalahan bersaing dengan para pesaingnya yang sudah menerapkan manajemen dan strategi bersaing modern. Serta masih manajemen yang tergolong masih sangat tradisioanal mulai dari penetapan harga, perekrutan pegawai sampai sistem pembukuan sirkulasi keungan yang belum ada dan juga terkait dokumentasi administrasi yang masih minimalis sehingga tidak ada catatan historikal perjalanan perusahaan yang jelas.
2. Kondisi persaingan persaingan yang bisa dikatakan tidak sehat dan relatif tidak seimbang. Sehingga para pelaku industri logam bermodal kecil banyak tutup disebabkan tidak mampu bertahan dengan kondisi persaingan sedemikian rupa yaitu persaingan perang harga, belum lagi masuknya produk dari cina yang selain harganya murah juga mempunyai kelebihan

dikirim dalam keadaan sudah berkemasan menarik, sedangkan produk UD.

Sari Alam Diesel dikirim dalam keadaan dibungkus kardus bekas.

5.2 saran

Ada beberapa saran sebagai sumbangsi pemikiran dari peneliti untuk

UD. Sari Alam Diesel Yaitu :

<u>Harga</u>	<u>Promosi</u>
<p>1. Penetapan harga jual didasarkan pada rumus harga pokok produksi (berkenaan dengan biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya listrik dan air, biaya transportasi, dan biaya lainnya) ditambahkan laba yang diinginkan (bisa berupa nominal rupiah langsung atau bisa berupa prosentase dari harga pokok produksi tadi) sama dengan harga jual.</p> <p>2. Merencanakan strategi baru guna menghadapi persaingan denga kondisi perang harga, misalnya meminimalisir biaya –</p>	<p>1. Memanfaatkan media promosi yang ada, misalnya radio atau koran serta internet.</p>

<p>biaya produksi seperti mengefisienkan biaya tenaga kerja.</p>	
<p style="text-align: center;"><u>Distribusi</u></p> <p>1. Memperbanyak jaringan distribusi, misalkan bekerjasama dengan pabrik besar melalui jaringan pemerintah.</p>	<p style="text-align: center;"><u>Produk</u></p> <p>1. Lebih mengefisiensikan dan mengefektifkan proses produksi. Misalnya dengan mengoptimalkan mesin yang ada.</p>

Saran secara umum sebagai berikut :

1. Dilakukan pembukuan sirkulasi keuangan perusahaan sehingga nantinya dapat diketahui dengan jelas pertumbuhan perusahaan dari laba per bulan yang didapatkan oleh perusahaan.
2. Dibentuk manajemen modern mislanya lebih dispesifikan tugas dan peran manajer pemasaran sendiri dan manajer operasional sendiri sehinggannantinya akan lebih efektif terkait kegiatan bisnis UD. Sari Alam Diesel
3. Penerapan strategi *marketing mix* diperbaiki guna menciptakan kepuasan pelanggan sehingga berdampak pada loyalitas pelanggan