

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN



5.1 Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk meneliti bauran pemasaran produk dan harga terhadap produk telur di perusahaan PD.Sarana Satwa dengan kriteria yang diharapkan oleh pelanggan. Melalui penelitian yang telah dilakukan dapat di tarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Pelaksanaan atau kebijakan penerapan bauran pemasaran dalam hal produk dan harga di perusahaan PD.Sarana Satwa.

Berdasarkan dari hasil wawancara, dapat di simpulkan bahwa pelanggan belum puas terhadap produk dan harga yang diberikan oleh perusahaan. Hal ini dapat di lihat dari masih banyaknya pelanggan yang memberikan keluhan terhadap produk yang diberikan.

- Pelanggan menilai masih banyaknya retak dan pecah telur dalam satu kali pengiriman. Hal ini dapat menyebabkan kerugian baik terhadap pelanggan maupun perusahaan. Hal ini terjadi karena kulit telur atau kerabang yang tipis, sehingga telur lebih mudah pecah baik dalam gudang maupun perjalanan.
- Pelanggan menilai bahwa warna dari kulit telur atau kerabang masih belum memuaskan. Dimana masih banyak warna telur yang tidak coklat dan tidak seragam dalam satu kali pembelian. Banyak pelanggan yang akan lebih puas dengan produk perusahaan jika memiliki produk telur yang coklat dan memiliki warna yang seragam.
- Pelanggan menilai bahwa ukuran telur yang diberikan perusahaan masih tidak memenuhi kriteria pelanggan. Dimana produk telur yang diberikan masih memiliki ukuran yang lebih besar dari pada yang diinginkan. Pelanggan akan lebih puas dengan produk perusahaan jika memiliki produk telur yang sesuai standar ukuran yaitu kecil atau 16-17 butir per kg.
- Pelanggan menilai kebersihan telur di perusahaan sudah cukup baik. Konsumen sebagian besar tidak mementingkan kebersihan produk, namun perusahaan tetap memberikan produk yang memiliki kebersihan standar sehingga konsumen lebih puas dengan produk yang diberikan.

- Pelanggan menilai *yolk* atau kuning telur yang diberikan perusahaan sudah memuaskan. Dengan memberikan warna yang lebih oranye dibandingkan dengan perusahaan pesaing lainnya.
- Pelanggan menilai harga yang diberikan perusahaan merupakan harga yang cukup tinggi dibandingkan dengan perusahaan lainnya.

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi dapat disimpulkan bahwa yang paling utama dari pembelian produk telur adalah dari faktor produk itu sendiri. Dimana produk memiliki kriteria-kriteria tertentu yang menjadi pertimbangan kembali untuk di pertimbangkan oleh pelanggan yang berbeda-beda. Sementara, harga merupakan faktor yang tidak terlalu berpengaruh. Hal ini disebabkan karena sudah ditetapkannya harga telur sebagai salah satu sembako di Indonesia. Perusahaan tidak dapat semena-mena menguba, baik itu menurunkan atau menaikkan harga yang jauh berbeda dari yang sudah ditetapkan.

2. Kebijakan bauran pemasaran dalam hal produk dan harga dalam memenuhi ekspektasi pelanggan.

Berdasarkan hasil wawancara maka dapat di simpulkan bahwa pelanggan wholesale dan retail memiliki atribut produk yang masih dapat dipenuhi oleh perusahaan meskipun masih belum memenuhi ekspektasi pelanggan. Namun pelanggan yang bergerak dalam bidang industri, khususnya industri kueh dan roti, atribut produk yang diinginkan masih terlalu jauh dari ekspektasi pelanggan.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang di dapat dari kesimpulan, peneliti memberikan saran sebagai berikut :

1. Memproduksi produk sesuai keinginan pelanggan. Dengan banyak nya kriteria-kriteria produk yang di ingini pelanggan, maka perusahaan dapat memenuhi keinginan pelanggan dengan menyesuaikan produk dengan permintaan yang ada. Hal ini dapat di tempuh dengan mengelompokan pelanggan-pelanggan dengan keinginan yang sama dan memproduksi produk yang berbeda-beda. Hal ini berguna untuk memenuhi keinginan pelanggan yang berbeda-beda. Namun hal ini juga akan menambah

biaya. Baik biaya sumber daya manusia maupun biaya bahan baku yang beraneka ragam.

2. Mencari target pasar yang sesuai dengan produk perusahaan. Dengan mencari target pasar yang tepat maka perusahaan tidak perlu merubah sistem maupun bahan baku dalam proses produksi. Perusahaan memiliki produk yang cukup baik dengan keunggulan-keunggulan yang dimilikinya meskipun dengan harga yang lebih tinggi. Produk dengan kriteria tersebut memiliki target pasar menengah atas. Dengan mencari target pasar tersebut maka perusahaan juga dapat menjual produk dengan harga yang lebih tinggi. Hal ini dapat meningkatkan keuntungan bagi perusahaan. Namun perusahaan perlu mencari pelanggan-pelanggan baru yang sesuai kriteria produk dan harga perusahaan.
3. Melakukan *relationship marketing*. Dengan melihat semakin sedikitnya pelanggan yang *loyal* terhadap perusahaan, maka perusahaan perlu melakukan *relationship marketing* terhadap pelanggan-pelanggannya. Selain terhadap pelanggan yang *loyal*, perusahaan juga perlu melakukan *relationship marketing* terhadap pelanggan-pelanggan lainnya. Hal ini akan berdampak terhadap kepuasan pelanggan yang akan menimbulkan rasa *loyal* terhadap perusahaan. Namun, hal ini akan memakan biaya dan waktu.

