

B A B V

KESIMPULAN DAN SARAN-SARAN.Kesimpulan:

1. Kebutuhan masyarakat akan alat-alat tulis, kantor - dan sekolah umumnya dan tinta tulis khususnya akan - semakin meningkat baik kualitatif, maupun kuantita - tif, bukan saja karena bertambahnya penduduk tetapi terutama juga disebabkan adanya usaha pemerintah un - tuk meningkatkan serta meratakan pendidikan dan ke - makmuran rakyat, yang merupakan salah satu program - pemerintah dalam Rencana Pembangunan Lima Tahun II. Demikian pula usaha pemerintah untuk meningkatkan - kehidupan dan kegiatan ekonomi yang antara lain me - merlukan pekerjaan administrasi yang luas mengaki - batkan bahwa kebutuhan akan alat-alat tulis, kantor dan sekolah umumnya dan tinta tulis khususnya makin meningkat pula. Pertambahan kebutuhan akan tinta tu - lis khususnya, baik kuantitatif maupun kualitatif, - mendorong para importir, produsen, penyalur tunggal, dealer atau pedagang perantara lainnya untuk melaku - kan kegiatan-kegiatan yang seimbang.
2. Permintaan atau kebutuhan akan tinta tulis merupa - kan suatu permintaan atau kebutuhan yang pada waktu

ini terutama ditimbulkan karena penggunaan vulpen- sebagai salah satu alat untuk menulis. Karena itu- permintaan akan tinta tulis merupakan suatu "deri- ved demand" atau permintaan turunan dari perminta- an akan vulpen. Sehingga dengan demikian kemungkin- an perluasan pasaran tinta Parker disamping tergant- ung pada kemampuannya bersaing dengan merk-merk - tinta lainnya juga tergantung pada kemungkinan per- luasan pasaran-pasaran vulpen yang pada gilirannya harus bersaing dengan alat untuk menulis lainnya, - yaitu ballpoint dan sign-pen, sebagai substitusi - terhadap vulpen.

3. Pemasaran tinta Parker melalui saluran distribusi- tersendiri hanyalah sampai pada tingkat dealer a- tau stockist di beberapa ibu kota Daerah Tingkat I (dan Daerah Tingkat II) saja, sedang distribusi de- lanjutnya sampai pada toko-toko eceran dipasaran - lokal adalah bebas. Dengan demikian bila tinta Par- ker buatan Malaysia berhasil lolos masuk ke pasaran Indonesia, yang pada tingkat engros dijual dengan- harga yang lebih rendah dari pada tinta Parker as- sembling dalam negeri, maka para dealer atau stoc- kist tinta Parker ~~assembling~~ assembling dalam negeri sukar un

tuk memberikan "perlawanan" terutama dipasaran lokal. Karena para dealer atau stockist tinta Parker assembling dalam negeri tidak mempunyai saluran - saluran distribusi yang dapat diandalkan, sehingga tidak dapat dikuasainya secara langsung daerah permasalahannya masing-masing.

4. Selain tinta Parker assembling dalam negeri belum ada satupun merk tinta import yang mempunyai saluran distribusi tersendiri untuk seluruh Indonesia. Dan diantara tinta ex import hanya ada satu merk - saja yang mempunyai pasaran yang cukup luas yaitu tinta Hero, yang hanya tersedia dalam warna-warna yang terbatas ditambah pula adanya kenyataan bahwa terdapat pula tinta Hero palsu yang beredar dipasaran. Dilain pihak tinta produksi dalam negeri - yang lain yang beredar dipasaran Jawa Timur, disamping tinta Parker assembling dalam negeri, hanyalah tinta merk Everquick Geka saja, yang dalam kenyataannya tidak mempunyai pasaran yang cukup berarti. Jadi dapat dikatakan bahwa yang merupakan keinginan utama dari tinta ^{Parker}/assembling dalam negeri hanyalah tinta Hero. Sedangkan tinta Hero tidak mempunyai saluran distribusi tersendiri yang dapat -

menjamin pemasarannya diseluruh Indonesia. Sehingga sebenarnya tinta Parker ascabling dalam negeri memiliki keunggulan, baik dalam kualitas tintanya-
maupun dalam cara distribusinya dibandingkan baik-
dengan tinta Hero maupun merk-merk tinta lainnya.

5. Ternyata pula bahwa tinta Parkor mempunyai pasaran yang kuat dan menduduki tempat pertama dalam jumlah penjualan dikota-kota besar dimana rata-rata penduduknya mempunyai pendapatan perkapita serta memiliki tingkat pendidikan yang relatif lebih tinggi. Sedangkan tinta Hero monopati kedudukan ko dua dalam jumlah penjualan dikota-kota kecil.

Sebaliknya dikota-kota kecil dan didesa-desa dimana rata-rata penduduknya mempunyai pendapatan perkapita serta memiliki tingkat pendidikan yang relatif rendah, tinta Hero lah yang mempunyai pasaran yang kuat dan menduduki tempat pertama dalam jumlah penjualan; sedangkan tinta Parkor monopati kedudukan kedua. Gejala ini menunjukkan bahwa karena harga tinta Parker yang relatif lebih mahal dibandingkan dengan harga merk-merk tinta lainnya, maka para konsumen dari pada tinta Parker merupakan orang-orang yang memiliki tingkat pendidikan sorta-

pendapatan perkapita yang relatif lebih tinggi.

6. Kebijakan satu harga penjualan ocoran belum dapat dilaksanakan sepenuhnya karena disamping saling bersaingnya sesama grosir tingkat regional serta - tingkat lokal, baik grosir alat-alat tulis, kantor- dan sekolah maupun grosir barang-barang kelontong, - juga disebabkan karena "winst-margo" yang diambil - oleh baik grosir maupun pedagang ocoran alat-alat - tulis, kantor dan sekolah biasanya lebih tinggi da- ri pada dalam bidang barang-barang kelontong. Demik- ian pula kenaikan harga baik partai maupun ocoran- dari pada tinta Parker assembling dalam negeri secy- ra spontan tidak akan diikuti baik oleh para grosir maupun oleh para pedagang ocoran dan biasanya mema- kan waktu yang cukup lama agar keseragaman harga - penjualan baru dapat dicapai. Gejala mana disebut - sebagai adanya "time-lag".
7. Pada keadaan dimana tinta Parker buatan Malaysia - berhasil lolos dan beredar dipasaran Indonesia dan- yang ternyata pada tingkat grosir dijual dengan hag- ga yang lebih rendah dari pada tinta Parker assem- bling dalam negeri, P.T. Gunung Agung sebagai penyul- lur tunggal yang paling berkepentingan atas pemasar

an tinta Parker assembling dalam negeri menurunkan harga penjualan partai pada tingkat grosir tanpa menurunkan harga penjualan ecerannya. Hal ini terutama dimaksudkan agar para grosir yang memperdagangkan tinta Parker buatan Malaysia mau mengganti dengan tinta Parker assembling dalam negeri, karena dengan penurunan harga partai tersebut para grosir akan memperoleh "winst-margo" yang lebih besar. Sehingga dengan demikian para pedagang eceran akan dengan sendirinya memperoleh dari para grosirnya tinta Parker assembling dalam negeri. Dengan demikian tinta Parker buatan Malaysia tidak akan memperoleh pasaran baik pada tingkat grosir maupun pada tingkat pedagang eceran.

8. Dalam memasarkan tinta Parker assembling dalam negeri belum dapat dijumpai adanya usaha Sales Promotion yang cukup berarti, karena sampai saat ini yang baru dilakukan hanyalah pemasangan iklan di surat kabar oleh P.T. Gunung Agung sebagai penyalur tunggalnya. Sedangkan sebenarnya dengan adanya beberapa keunggulan tinta Parker dibandingkan dengan merk-merk tinta lainnya, kemungkinan-kemungkinan untuk merebut pasaran yang lebih luas dan kedudukan yang le-

bih kuat dalam pasaran dapat diperoleh bila dilaksanakan usaha-usaha Sales Promotion lainnya, baik yang dilakukan oleh P.T. Gunung Agung sendiri atau oleh dealer/stockist maupun oleh P.T. Gunung Agung-bersama-sama dengan dealer/stockistnya. Begitu pula belum terlihat adanya usaha Sales Promotion untuk meningkatkan penjualan tinta Parker assembling dalam negeri untuk warna-warna tertentu yang kurang laku yaitu warna-warna Washable Royal Blue, Permanent Torquise Blue, Permanent Red, Permanent Blue dan Permanent Green.

S a r a n - s a r a n :

1. Agar distribusi tinta Parker assembling dalam negeri mulai dari dealer atau stockist sampai pada toko toko oceran dipasaran lokal dapat terjamin tanpa memerlukan jasa-jasa para grosir, baik grosir alat-alat tulis, kantor dan sekolah maupun grosir barang-barang kelontong, dapat dilakukan salah satu usaha sebagai berikut :
 - a. Dealer atau stockist secara berkala melakukan penjualan canvas kedaerah-daerah didalam daerah-pemasarannya. Hal ini dapat dilakukan mengingat bahwa dapat dikatakan hampir semua dealer atau

stockist tinta Parker assembling dalam negeri - juga merupakan grosir alat-alat tulis, kantor - dan sekolah. Jadi dalam melakukan penjualan canvas disamping menjual tinta Parker mereka dapat pula menjual alat-alat tulis, kantor dan sekolah lainnya, sehingga biaya penjualan canvas - tersebut secara rasional dapat dipertanggung jawabkan.

- b. Dealer atau stockist mengangkat sub-dealer pada tiap-tiap pasaran lokal didaerah pemasarannya, - yang akan mendistribusikan lebih lanjut kepada toko-toko eceran dipasaran lokal masing-masing.

Dengan demikian saluran distribusi yang tersendiri dan teratur mulai dari penyalur tunggal sampai ketangan toko-toko eceran dipelosok-pelosok akan lebih terjamin sehingga dalam menghadapi persaingan tinta Parker buatan Malaysia, yang kadang-kadang - berhasil lolos masuk ke pasaran Indonesia, tinta - Parker assembling dalam negeri mempunyai kekuatan yang cukup berarti. Disamping itu policy satu harga penjualan eceran diseluruh daerah pemasaran - yang mempunyai dealer atau stockist dapat dijalankan sepenuhnya.

2. Usaha Sales Promotion yang telah dilaksanakan - sampai sekarang hanya melalui media iklan disurat kabar harus ditambah dengan usaha Sales Promotion lain yang nyata. Kenyataan bahwa belum - ada satupun merk tinta lainnya yang mempunyai - saluran distribusi tersendiri dan teratur merupakan kesempatan yang besar bagi perluasan pemasaran tinta Parker assembling dalam negeri, yang sampai saat ini telah mempunyai saluran distribusi tersendiri dan teratur meskipun hanya sampai tingkat tertentu. Kesempatan ini seharusnya dapat dimanfaatkan sebaik-baiknya dan dapat dilaksanakan dengan mempergunakan media atau sarana Sales Promotion yang lebih intensif disamping memperbaiki channels of distributionnya, - yaitu :

- a. Mengadakan demonstrasi baik disekolah-sekolah, universitas-universitas maupun dikantor kantor dengan menonjolkan keunggulan kwalitet dari pada tinta Parker dibandingkan dengan merk-merk tinta lainnya. Demikian pula disekolah-sekolah dapat didemonstrasikan atau dipromosikan tinta Parker Washable Royal

Blue, yang cocok bagi anak-anak sekolah, karena bila mengotori pakaian atau barang-barang lainnya mudah dihilangkan dengan dicuci. Sedangkan dikantor-kantor dapat pula dipromosikan warna Permanent Torquoise Blue dengan mengatakan bahwa warna tersebut adalah cocok dan sesuai untuk menanda tangani surat-surat, menulis cek atau giro bilyet dan sebagainya. Sehingga bagi konsumen yang telah terbiasa menggunakan warna Permanent-Torquoise Blue tidak ada kemungkinan untuk beralih ke lain merk, karena merk-merk tinta lainnya tidak menyediakan warna tersebut.

- b. Pemasangan iklan melalui televisi secara berkala dengan menonjolkan unsur Solv-X yang terkandung dalam tinta Parker sebagai suatu unsur yang menyebabkan terjaminnya keawetan vulpon dan kelancaran untuk menulis.
- c. Pemasangan iklan pada majalah-majalah yang dicetak dengan mesin offset sehingga penampilan warna-warna dari pada tinta Parker dapat lebih sesuai dengan warna sesungguhnya. Juga melalui pemasangan iklan demikian dapat dipromosikan warna-warna tertentu yang kurang laku seperti Permanent

Terquise Blue, Washable Royal Blue, Permanent - Blue, Permanent Red dan Permanent Green.

- d. Membuat dan menyebarkan melalui dealer-dealer - atau stockist-stockist gambar tempel atau stic-ker yang bergambarkan tinta Parker berikut semboyan-semboyan tertentu.**
 - e. Membuat dan menyebarkan melalui dealer-dealer - atau stockist-stockist kalender mini untuk satu tahun ukuran kurang lebih 6 x 9 cm. dengan diba-liknya bergambarkan tinta Parker berikut sembo-yan-semboyan tertentu.**
- 3. Untuk dapat mengimbangi kemudaran persaingan ball point terhadap pasaran vulpen dan dengan demikian - terhadap pasaran tinta Parker khususnya, P.T. Gunung Agung dapat mengusahakan agar ballpoint Parker dapat pula diassembling didalam negeri sehingga P.T. Gu-nung Agung disamping memasarkan tinta juga memasar-kan ballpoint Parker. Demikian pula untuk dapat mem-perluas pasaran dari pada vulpen dan dengan demiki-an pasaran dari pada tinta Parker khususnya, P.T. - Gunung Agung dapat mengusahakan agar vulpen Parker- dapat diassembling didalam negeri, sehingga P.T. - Gunung Agung sebagai penyalur tunggal dapat memasar**

kan sekaligus tinta, ballpoint dan vulpen merk Parker. Dengan demikian kemudatan dan kefaedahan daripada saling bersaingnya ballpoint dengan vulpen, yang secara tidak langsung memengaruhi pasaran dari pada tinta, dapat saling mengisi.

