

B A B IV

KESIMPULAN DAN SARAN

Dengan menyadari tentang kekurangan-kekurangan dalam pembahasan bab-bab yang terdahulu dalam rangka penyusunan skripsi ini, maka dalam bab terakhir ini kami mencoba untuk menarik kesimpulan-kesimpulan dan memberikan saran-saran yang mungkin dapat bermanfaat bagi perusahaan pengalengan ikan U.D. "Sumber Yala" Muncar di dalam usaha untuk memajukan pemasaran dari hasil produksinya.

1. Kesimpulan

- Marketing adalah segala aktivitas untuk memperlan-
car arus barang sejak dari tangan produsen sampai-
ke konsumen-akhir. Dan ia bukan hanya aktivitas -
promoting dan/atau distributng, tetapi ikut pula-
dalam penentuan pembuatan suatu barang yaitu menen-
tukan jenis barang apa yang akan dibuat, bagaimana
kwalitasnya, packingnya, feature dan style, pemi-
lihan brand.
- Pengalengan merupakan suatu cara pengawetan ikan -
yang lebih unggul daripada pengasinan ataupun pe-
mindangan dipandang dari segi hygiene, transporta-

si, penyimpanan dan daya tahan lesanya.

- Supply bahan mentah dari perusahaan pengalengan ikan adalah terpengaruh oleh musim, sehingga mengalami kapasitas yang menganggur pada waktu-waktu tertentu.
- Produk dari perusahaan pengalengan ikan ini dapat diklasifikasikan ke dalam consumer goods, sedangkan berdasarkan tingkat konsumsi dan tangibility-nya adalah termasuk dalam Non Durable Goods dan berdasarkan buying habits, produk ini termasuk dalam Convenience Goods.
- Hambatan utama dari perusahaan pengalengan ikan ini adalah persoalan mutu produknya yang masih rendah dan yang belum dapat memuaskan selera konsumen sepenuhnya. Hal ini disebabkan karena produsen lebih menekankan pada cara berproduksi dengan tujuan menghasilkan produk dengan harga yang rendah serta belum market oriented. Lagi pula, produsen masih kurang menyadari peranan product policy dan juga belum melihat akan manfaatnya strategi dalam bidang produk yang mana merupakan salah satu sebab dari kalah bersaing dengan produk Luar Negeri.
- Di lihat dari supply bahan mentah yang makin meningkat karena adanya cara-cara penangkapan ikan

yang lebih modern dan dengan melihat besarnya potential demand terhadap produk ikan kalengan maka perusahaan-perusahaan pengalengan ikan berada dalam growth stage.

- Produsen masih belum berani menonjolkan ciri-ciri tertentu bagi produknya, terbukti dengan penggunaan merk, etiket dan pengemasan yang masih meniru produk-produk Luar Negeri.
- Channel of distribution yang digunakan masih sederhana dan bersifat pasif, menunggu datangnya pembeli. Produsen belum sadar akan manfaatnya saluran distribusi yang efektif dan efisien.
Lagi pula perusahaan tidak membedakan harga yang diberikan kepada pembeli yang datang kepadanya, ia tak menghiraukan apakah yang datang ke bagian penjualan itu adalah pedagang perantara ataukah konsumen asal pembelian itu sedikit-dikitnya 1 doos. Hal ini merupakan salah satu penghambat dalam penyaluran produknya.
- Tujuan dari BUUD dalam meningkatkan pendapatan nelayan dan memperbaiki cara pembagian hasil, dapat dikatakan telah berhasil. Hal ini dapat dibuktikan dengan melihat pada Lampiran 1 di mana rata-rata pendapatan nelayan pendega gelombang I per tahun -

untuk Ketua Kelompok Rp.267.560,- dan untuk nelayan/anak buah Rp.178.375,-.

Ini akan mendorong nelayan-nelayan lainnya untuk menjadi anggota-BUUD. Hal ini akan menambah atau meningkatkan supply ikan-basah yang harus bisa di tampung.

2. Saran-saran

Pada dasarnya perusahaan harus memproduksi barang barang yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan masyarakat yang selalu berubah.

Berdasarkan prinsip di atas, kami mengajukan saran-saran sebagai berikut :

- Untuk mengatasi kapasitas yang menganggur yang disebabkan oleh supply bahan mentah yang terpengaruh musim, maka perusahaan dapat memproduksi produk tambahan yang mempunyai puncak musim yang berbeda atau produk di mana bahan mentahnya dapat setiap waktu diperoleh misalnya daging dalam kaleng (daging sapi, ayam). Sehingga dengan adanya produk tambahan ini memungkinkan perusahaan memproduksi secara terus menerus sepanjang tahun serta memperlebar pasarannya.

Dari sisa-sisa bahan (kepala, ekor) yang selama -

ini dibuang, maka sebetulnya perusahaan dapat memproduksi tepung ikan yang digunakan sebagai campuran makanan ayam sehingga dapat menambah income per usaha.

- Hendaknya pimpinan perusahaan mulai memikirkan cara penyaluran yang efektif dan efisien. Terutama karena produknya adalah termasuk dalam Convenience goods maka penyalurannya harus dilakukan secara intensive.

- Karena salah satu kelemahan perusahaan adalah mutu produk yang rendah maka hendaknya perusahaan mengadakan product development sesuai dengan keinginan konsumen serta market segment yang dituju.

Di dalam menjaga mutu produk, harus dimulai dari pembelian ikan-basah.

Yaitu produsen sebaiknya mengadakan pengawasan yang ketat pada saat pembelian ikan-basah. Karena pengalengan tidak akan memperbaiki mutu ikan-basah yang rusak, maka bila ada yang rusak harus segera dibuang.

Usaha lain dalam menghadapi saingan yang tajam ialah hendaknya produsen mulai sekarang berani memberikan suatu product identification yang menunjukkan ciri-ciri yang khas serta mengadakan product

differentiation. Misalnya : menambah line dari produknya dengan membedakan produk yang ditujukan untuk konsumen yang berpenghasilan tinggi dan konsumen yang berpenghasilan rendah. Atau memproduksi ikan kaleng dalam macam-macam bumbu yang sesuai dengan selera masyarakat Indonesia pada umumnya dan tiap-tiap daerah pada khususnya. Dengan demikian akan memungkinkan perusahaan untuk meningkatkan penjualannya.

- Karena perusahaan pengalengan ikan ini sekarang berada dalam taraf growth, maka adalah sangat baik bila perusahaan mampu menambah alat penguapan dan pemanasan akhir yang merupakan faktor-faktor minimum sehingga kapasitas produksi dapat ditingkatkan dan biaya per kesatuan dapat menjadi lebih rendah. Dengan makin bertambahnya hasil produksi, perusahaan harus mencari daerah pemasaran yang baru dan menentukan saluran distribusi yang baru. Tindakan-tindakan ini dapat diperkuat bilamana didukung oleh advertising.

Demikianlah saran-saran yang dapat kami berikan, semoga ini akan bermanfaat bagi perusahaan pengalengan ikan U.D, "Sumber Yala" Muncar khususnya dan bagi perusahaan pengalengan ikan pada umumnya.

Lampiran 1.

PENDAPATAN KETUA KELOMPOK DAN NELAYAN PENDEGA ATAU
PENGORAS DARI GELOMBANG I BUUD SAMPAI TANGGAL
31 JULI - 1976

Kelompok dari:	Total pendapat- an (Rp.)	Rata-rata pendapatan per			
		Ketua kelompok per bulan	Per hari	Nelayan pendega atau pengoras per bulan	Per hari
Muhammad	3.131.753,-	Rp.30.504,--	Rp.1.016,--	Rp.20.336,--	Rp.680,--
Robin	1.876.589,-	Rp.18.278,--	Rp. 610,--	Rp.12.186,--	Rp.406,--
Dinam	4.222.952,-	Rp.41.132,--	Rp.1.371,--	Rp.27.421,--	Rp.914,--
Rahmad	2.931.775,-	Rp.28.556,--	Rp. 952,--	Rp.19.037,--	Rp.635,--
Chaeruddin	1.708.447,-	Rp.16.640,--	Rp. 555,--	Rp.11.093,--	Rp.370,--
Abas	1.469.930,-	Rp.14.317,--	Rp. 477,--	Rp. 9.545,--	Rp.318,--
Kaboel	2.081.194,-	Rp.20.271,--	Rp. 676,--	Rp.13.514,--	Rp.450,--
Jazuli	2.079.524,-	Rp.20.255,--	Rp. 675,--	Rp.13.503,--	Rp.450,--
Rasida	1.437.561,-	Rp.14.002,--	Rp. 467,--	Rp. 9.355,--	Rp.311,--
Kasmohadi	1.952.582,-	Rp.19.019,--	Rp. 634,--	Rp.12.679,--	Rp.423,--

Sumber : Unit Perkreditan BUUD "Mino Blambangan".