

BAB V  
KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan dan Saran

Dimuka telah diuraikan secara panjang lebar pembahasan dari beberapa bab yaitu maning-masing adalah :

BAB I : PEMERIKSAAN .

BAB II : TINJAUAN TEORITIS DARI PADA PRODUCT DEVELOPMENT .

BAB III : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN PARAJUTAN P.T. GANS BEJO .

BAB IV : ANALISA DAN ARAH PENGUSAHAN DAN USAHA PEMECAHANNYA .

Maka sesuai dengan sistematika yang ada Bab V adalah merupakan Bab yang terakhir, berdasarkan urutan bab = bab sebelumnya dalam penulisan skripsi ini pada Bab V punya tugas memberikan kesimpulan dan saran sebagai berikut :

1. Kesimpulan

- a. Pengembangan produk (product development) baik itu berupa product improvement yang terdiri dari Quality Improvement, Feature Improvement, style Improvement maupun yang berupa product diversification dan atau product differentiation yang senantiasa di

lekukan oleh perusahaan perajuten PT Goro Bojo secara teratur serta sesuai dengan apa yang menjadi harapan dan selera konsumen akan dapat memberikan kepuasan konsumen atau calon konsumen sehingga tujuan perusahaan itu sendiri akan dapat dicapai atau minimal trend penjualan yang selama ini menurun dapat dihindarkan.

- b. Dengan adanya masalah perusahaan selama ini yaitu trend penjualan yang semakin menurun dan target penjualan yang semakin cenderung tidak terpenuhi, juga bertambah besarnya penjualan secara obral maka walaupun mungkin perusahaan selama ini dari segi finansial belum sampai mengalami kerugian-kerugian yang berarti tetapi sadar pun tidak sadar perusahaan telah dihadapkan pada masalah yang dapat merupakan beban atau encaman yang cukup berat bagi kelangsungan hidup perusahaan.
- c. Ditinjau dari hasil produk secara keseluruhan perusahaan kurang memperhatikan senguhnya tentang kobi jaksoneen produk yang telah dijalankan selama ini, baik yang menyangkut kualitas maupun dalam hal penambahan atau pengurangan kuantitas masing-masing produk yang ada.

- a. Dilihat dari umur perusahaan serta perkembangannya, pimpinan perusahaan kurang berani memungkinkan resiko finansial sehingga dapat dikatakan pula bahwa kurang adanya ambisi untuk memperoleh hasil keuntungan yang sebesar mungkin. Hal ini dapat ditunjukkan dengan belum dijalankannya usaha perencanaan serta pengembangan produk secara teratur, serta belum pernah mencoba usaha lain yang menunjang dan merubah koberhasilan perusahaan sehingga omzetnya selama ini masih terbatas.
- b. Masih kurang tertibnya administrasi pada bagian Tata Usaha mengenai pendataan hasil-hasil produksi dan penjualan yang menyangkut merk/cap, ukuran, warna dan coraknya.

## 2. Saran:

- ✓ Untuk mengetahui produk-produk mana yang perlu ditembah, dikurangi dan atau dihilangkan sama sekali, perusahaan senantiasa harus selalu memperhatikan, mengamati tingkah leku, keinginan, selera para konsumen maupun calon konsumen serta perubahan mode yang terjadi; sehingga perencanaan dan pengembangan produk yang dijalankan akan dapat mengikuti casarannya.
- ✗ Untuk menekan biaya pembungkuscannya perlu dibo

dakan pengeluaran biaya untuk pembungkusan produk yang berkualitas halus dan yang berkualitas sedang; juga perlunya dipertimbangkan pembungkusan dengan 12 biji dicampung 6 biji yang sudah ada untuk setiap unitnya. Hal ini memang lebih praktis bagi para agen yang membeli dalam partai besar, sedang keuntungan yang dapat dirasakan produen bahwa pada umumnya dengan jumlah isi yang sama besar pembungkusan dalam satu unit dikeluarkan biaya lebih kecil dari pada dibungkus menjadi dua unit.

- X Jika perencanaan dan pengembangan produk dapat dilakukan secara teratur serta kerja sama dengan perusahaan lain bisa berjalan maka perlu sekalii perluncuran daerah penjualan hasil produk ini dengan menambah jumlah para agen di berbagai daerah. Dicampung itu perlunya pembentukan pada struktur organisasi, dalam hal ini penulis menyaranakan hendaknya bagian pembelian dan penjualan selevel dengan bagian tata usaha dan bertanggung jawab langsung pada direktur, sehingga tugas bagian tata usaha lebih ringan dan pendukung yang diperlukan dapat dikerjakan dengan lebih baik.
- X Masih perlunya dipertimbangkan cara pembayaran

penjualan hasil produksi yaitu disamping penjualan dengan cara tunai yang ada pada saat - sekarang juga dijalankan penjualan secara kredit misalnya dengan:

- Kredit bali cewa (installment credit) yaitu dengan pembayaran dalam jangka waktu tertentu, secara berkala sampai jumlah pokoknya ditambah dengan bunga terlunasi.
  - Open account credit yaitu pembayaran secara sekaligus tetapi lewat suatu jangka - waktu yang telah ditetapkan lebih dulu.
- Kebijaksanaan semacam ini dapat menimbulkan kecenderungan bahwa konsumen dan agen membeli jumlah yang lebih dari pada mereka mempunyai modalnya, sehingga dapat pula memperluas daerah pemasarannya.
- ↳ Untuk kegiatan promosi tidak boleh diabaikan pula, hal ini perlu untuk mempertekankan barang baru serta dapat menunjang dalam meningkatkan omzet penjualan di waktu mendatang. Kegiatan ini dapat dilakukan melalui periklanan lewat radio yang biasanya relatif lebih murah serta sales promotion dengan memberikan kupon berhadiah kepada para konsumen.