

B A B V

KESIMPULAN DAN SARAN

1. Kesimpulan

Berpangkal dari uraian-uraian yang telah dikemukakan pada bab-bab terdahulu, maka dapat ditarik suatu kesimpulan sebagai berikut:

1. Mengingat selama ini harga jual yang ditetapkan dalam hal mengikuti tender ternyata lebih tinggi dari harga jual saingan, maka sangatlah sukar bagi Pabrik Karet Ngagel untuk memperoleh peningkatan volume penjualan. Oleh karena itu dengan cara menekan biaya non produksi khususnya biaya Kepegawaian dan biaya Umum akan dapat membantu menentukan harga jual yang layak.
2. Faktor penting yang menyebabkan penetapan harga yang tinggi adalah besarnya biaya non produksi. Biaya ini terdiri dari biaya Kepegawaian, biaya Umum, biaya Pemeliharaan, biaya Penjualan, biaya Pembelian, biaya Pengangkutan dan biaya Penghapusan.
3. Pabrik Karet Ngagel adalah milik Pemerintah Daerah; dengan demikian di satu pihak perusahaan tersebut dituntut untuk lebih mengutamakan kesempatan kerja

(padat karya).

Harus pada kenyataannya perusahaan tersebut harus dapat berusaha sendiri dalam upaya memperoleh hasil demi kelancaran usaha serta pengembangannya.

4. Perusahaan senantiasa memberikan jaminan sosial antara lain penggantian seluruh biaya pengobatan karyawan beserta keluarganya, memberi tunjangan beras dan gula, memberi uang cuti dan memberi hadiah Hari Raya. Pemberian jaminan sosial tersebut menyebabkan besarnya biaya kepegawaian dan dengan demikian menaikkan akibat pada penetapan harga jual yang tinggi.
5. Biaya Umum yang selama ini dikeluarkan dirasakan masih terlalu besar. Adapun yang termasuk dalam biaya Umum ini adalah biaya telepon, biaya transport, biaya sewa, biaya administrasi, sumbangan-sumbangan, alat-alat tulis kantor dan sebagainya.
6. Untuk melakukan kegiatan penjualan tidak tersedia dana yang cukup, sehingga hal ini juga menyebabkan sulitnya memperoleh langganan.
7. Oleh karena Fabrik Karet Ngagel memproduksi barang berdasarkan atas pesanan (job order system), maka dalam hal mencari konsumen, perusahaan ini menggunakan tenaga salesman dan para salesman ini bertugas ke seluruh daerah di Indonesia ini. Dengan de-

nikian diperlukan dana yang cukup guna melakukan kegiatan ini.

8. Kegiatan promosi selama ini dirasakan masih sangat kurang membawa hasil. Kegiatan ini hanya terbatas dengan mencetak brosur-brosur yang didedahkan pada calon langganan dan sekali waktu ikut pula ambil bagian dalam pameran-pameran industri. Keterbatasan melakukan kegiatan promosi ini juga disebabkan karena dana yang tersedia sangat terbatas.
9. Brosur-brosur yang didedahkan sekarang ini sudah tidak sesuai lagi, sebab barang-barang hasil produksi yang tercantum dalam brosur tersebut sekarang ini ada yang tidak diproduksi lagi.
10. Mengingat pada soal kualitas barang, maka selama ini kualitas barang yang dihasilkan Fabrik Karet Ngagel dapat dikatakan baik. Namun jika dibandingkan dengan barang-barang karet buatan perusahaan saingan, maka dengan kualitas yang sama ternyata harga barang saingan dapat lebih rendah daripada harga barang buatan Fabrik Karet Ngagel. Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa antara harga yang ditetapkan dengan kualitas barangnya masih belum seimbang.

2. Saran

Sebelum mengakhiri tulisan dalam skripsi ini, penulis akan mencoba memberikan saran yang kemungkinan dapat berguna bagi perbaikan manajemen perusahaan terutama bidang manajemen pemasaran.

1. Sebagai suatu perusahaan besar yang telah berdiri sejak tahun 1920, maka Pabrik Karet Ngagol dapat digolongkan sebagai perusahaan yang cukup tua umurnya. Dengan keadaan yang semakin tua tersebut ternyata kebijaksanaan penetapan harga barang masih belum membawa hasil yang memuaskan. Oleh karena itu selain usaha penekanan biaya non produksi dalam pemecahan masalah, maka juga perlu kiranya meninjau kembali keputusan penetapan laba minimum. Laba minimum yang selama ini ditetapkan adalah 25% dari harga pokok. Hal ini sebenarnya kurang tepat, sebab masing-masing barang yang diproduksi mempunyai tingkat kegunaan tersendiri. Penulis berpendapat bahwa sebaiknya untuk barang yang saingannya sedikit boleh ditentukan laba di atas 25% dan sebaliknya untuk barang yang mempunyai banyak saingan hendaknya ditentukan laba di bawah 25%, sehingga meskipun laba yang diperoleh sedikit, tetapi dapat menarik lebih banyak konsumen.

2. Meskipun status perusahaan adalah milik Pemerintah

Daerah, Pabrik Karet Ngagel sebaiknya lebih bersifat profit motive. Hal ini bertujuan agar supaya perusahaan tetap terjalin kelancaran usahanya dan pengembangannya.

3. Dengan menekan biaya-biaya non produksi yang bertujuan memperoleh penetapan harga yang layak, maka dapat diharapkan akan adanya peningkatan volume penjualan. Jika telah diperoleh peningkatan tersebut, maka hendaknya perusahaan lebih memperhatikan pengadaan "retained earnings". Hal ini sangat berguna bagi perkembangan usaha perusahaan.
4. Berkaitan dengan usaha menghofapi para pembeli, Pabrik Karet Ngagel sebaiknya lebih meningkatkan kegiatan promosinya, sebab dengan demikian akan dapat lebih dikenal oleh para calon konsumen sekaligus menyakinkan bahwa perusahaannya mampu membuat bermacam-macam barang karet sesuai dengan kebutuhan konsumen.
5. Brosur-brosur yang sekarang ada sudah tidak sesuai lagi; oleh karena itu perlu untuk membuat brosur-brosur baru yang sesuai dengan keadaan perusahaan sekarang ini.
6. Pabrik Karet Ngagel hendaknya lebih aktif dalam hal mengikuti pameran-pameran industri. Hal ini berguna untuk menarik konsumen lebih banyak.

7. Dalam menunjang peningkatan penjualan dibutuhkan tenaga-tenaga salessan yang betul-betul bermutu. Oleh sebab itu hendaknya para salessan perlu diberi tambahan pengetahuan misalnya dengan cara memberi latihan/training atau memberi perlengkapan buku-buku tentang cara kerja yang baik.

Penelitian sekedar saran yang dapat dikemukakan oleh penulis dalam rangka ikut memecahkan masalah yang sedang dihadapi oleh Pabrik Karet Ngagel. Semoga saran ini dapat bermanfaat bagi Pabrik Karet Ngagel khususnya dan perusahaan industri daerah lain pada umumnya.