

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Hasil dari penelitian dapat disimpulkan bahwa :

1. Produk yang ditawarkan kepada pelanggan telah sesuai dengan selera pelanggan dengan adanya segmentasi pelanggan, variasi ukuran, variasi kualitas dan penambahan jenis produk. Jadi sasaran untuk tiap produk yang ditawarkan telah tepat sehingga pelanggan menjadi loyal.
2. Harga jual produk PD Sari Sedap merupakan harga pokok produksi ditambah dengan margin keuntungan sehingga harga yang ditawarkan merupakan harga yang layak menurut pelanggan dan pelanggan menjadi loyal.
3. Saluran distribusi yang dimiliki oleh PD Sari Sedap telah memadai, karena menggunakan distribusi intensif, bermitra dengan 90% supermarket yang ada sehingga produk PD Sari Sedap mudah dijangkau.
4. Promosi yang dilakukan menggunakan brosur-brosur dan pensponsoran *event-event* tertentu, serta penggunaan *sales promotion girl* tetapi masih belum efektif karena pelanggan sebagian besar mendapat informasi produk dari orang bukan dari iklan.
5. Peranan ukuran produk menunjukkan komposisi 32,8%, harga 22,9%, saluran distribusi 16,9% dan promosi 27,1% dari keputusan membeli seorang konsumen baso sari sedap.

5.2 Saran

Saran yang dapat peneliti berikan berkaitan dengan penelitian ini yaitu :

1. Produk yang dihasilkan oleh PD Sari sedap harus terus dikembangkan dengan melalui inovasi-inovasi secara terus menerus.
2. Harga yang selama ini ditawarkan kepada pelanggan telah layak menurut pelanggan namun harus terus dijaga melalui potongan harga dan imbalan khusus sehingga pelanggan tidak kabur.
3. Outlet-outlet yang digunakan sebaiknya ditambah terus sehingga masyarakat semakin mudah untuk mendapat produk PD Sari sedap
4. PD Sari Sedap disarankan untuk lebih agresif dalam mempromosikan produknya sehingga masyarakat dapat lebih mengenal produk-produk yang dihasilkan PD Sari sedap.
5. Ukuran produk merupakan hal yang terpenting bagi pelanggan oleh karena itu ukuran produk, dapat dijadikan patokan dalam melakukan pengembangan produk.