

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1. Kesimpulan

Berdasarkan dari seluruh data dan informasi yang diperoleh mengenai tinjauan pelaksanaan pengembangan produk pada Perum. Boemi Kirana maka dapat ditarik kesimpulan:

1. Boemi Kirana memodifikasi produk dengan merubah bagian-bagian tertentu seperti dari bahan-bahan material yang digunakan, tipe rumah, desain tampak depan rumah dan juga *layout* yang disesuaikan dengan keinginan konsumen yang semakin beragam keinginannya. Perubahan tersebut di ubah sesuai dengan perkembangan zaman dan juga dengan keinginan konsumen itu sendiri. Bahan yang digunakan pun dari segi material menggunakan bahan yang berkualitas agar produk yang dihasilkannya bermutu dan memuaskan para konsumen. Banyak tujuan dari pelaksanaan pengembangan produk yang dilakukan Perum. Boemi Kirana seperti, untuk menghindari kejenuhan konsumen dan menarik minat beli konsumen, demi kelangsungan hidup perusahaan, untuk menghadapi persaingan, untuk mempertahankan dan meningkatkan penjualan, dan juga untuk memaksimalkan laba perusahaan Dengan semakin banyaknya produk sejenis yang ditawarkan perumahan lain menyebabkan situasi persaingan semakin tajam, apalagi setiap perumahan akan berlomba-lomba untuk menciptakan keunggulan produknya.
2. Hambatan-hambatan yang dihadapi oleh Perum. Boemi Kirana dalam melaksanakan pengembangan produk yaitu mahalnya biaya bahan baku terutama biaya pembangunan yang terlebih material yang digunakanpun tidak sedikit dan bahan-bahan material pun memakai bahan yang berkualitas hal itu dapat menghambat dalam pelaksanaan

produk dalam melakukan pembangunan dan juga dari banyaknya pesaing. Regulasi dan peraturan-peraturan pemerintah pun menjadi kendala yang menghambat Boemi Kirana dalam proses perizinan surat-surat pembangunan dengan begitu konsumen pun menjadi selektif dalam hal memilih rumah dan bekerja sama dengan developer yang faktanya adalah Boemi Kirana perusahaan property baru yang menyebabkan konsumenpun lebih memilah dan memilih mana yang terbaik dan dapat diandalkan. Faktor cuaca pun menjadi faktor penghambat yang memang tidak bisa perusahaan duga-duga sebelumnya. Kurangnya modal pada kontraktor yang bekerja sama pun turut berdampak menghambat pada pembangunan dalam mengembangkan produk di Boemi Kirana karena kurangnya modal awal dalam pembelian material yang berdampak memperlambat kinerja atau pengembangan pembangunan pada Boemi Kirana.

3. Solusi yang dilakukan Boemi Kirana adalah dengan menyesuaikan terhadap rencana anggaran biaya (RAB) yang berkaitan dengan spesifikasi dan terhadap biaya tenaga kerja agar dalam pengembangan produknya dapat sesuai dengan apa yang diharapkan oleh konsumen.

## **5.2. Saran**

Adapun saran yang dapat disampaikan pada Perum. Boemi Kirana yang diharapkan dapat membantu perusahaan sehubungan dengan masalah pengembangan produk serta diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan perusahaan dalam mengambil keputusan adalah sebagai berikut :

1. Dengan banyaknya pesaing yang bermunculan, produk Boemi Kirana sebaiknya memiliki unggulan dibanding produk-produk pesaing agar dapat memenangkan persaingan. Selain itu perubahan yang terus menerus dan melakukan penyempurnaan terhadap produk untuk menghasilkan jenis produk yang lebih unggul dibanding pesaing. Keunggulan tersebut bisa

dinilai dari kualitas bahan yang terbaik, model atau desain yang sedang diinginkan konsumen, pelayanan yang memuaskan, dan adanya jaminan bila produk atau pembangunan yang rusak atau cacat sehingga konsumen puas dan terus ingin bekerja sama dengan pihak perusahaan yang menaungi Boemi Kirana.

2. Dalam melaksanakan pengembangan produknya, Boemi Kirana mengalami hambatan yang dapat menghambat pengembangan produk. Maka sebaiknya Boemi Kirana dapat melihat seberapa besar pengaruh dari hambatan-hambatan tersebut, sehingga produk yang akan dikembangkan tidak mengalami hambatan-hambatan yang berarti.
3. Dengan lebih gencarnya promosi yang dilakukan oleh Boemi Kirana, Boemi Kirana harus lebih peduli dengan keinginan konsumennya yang semakin beragam dan bermacam-macam karena dengan puasnya konsumen terhadap barang yang dipasarkan tanpa harus perusahaan promosi secara gencar pun mereka akan terus atau tetap royal terhadap barang yang ditawarkan dan secara tidak langsungpun konsumen dapat memasarkan produk Boemi Kirana dengan sendirinya dengan cara dari mulut ke mulut kepada tetangga, sanak keluarga atau teman-teman yang secara otomatis membuat konsumen menjadi bertambah dan dapat meningkatkan laba perusahaan.
4. Boemi kirana dituntut untuk bisa memberikan yang terbaik bagi konsumen. Tidak hanya secara promosi lebih dekat dengan pusat kota, atau mudah terjangkau dari jalan raya, namun model dan ketahanan bangunan sendiri harus diperhitungkan. Konsumen sudah memperkirakan, kekuatan rumah harus melebihi dari rencana angsuran. Tidak mungkin sebuah rumah akan mengalami kerusakan dalam waktu 7 tahun, sementara harus mengangsur cicilan 10 hingga 15 tahun. Kejelian konsumen untuk memilih bahan bangunan karena ditunjang oleh ssemakin sering dilakukan pameran perumahan. Tentang layanan sosialpun perumahan pastilah membentuk sebuah komunitas. Penghuni bisa berasal dari latarbelakang pekerjaan yang sama, namun bisa pula dari komunitas yang

berbeda-beda. Sama ataupun berbeda, mereka tetap akan membangun tata hasil. Kehidupan sosial yang akan direngkuh oleh penghuni sesuai dengan keinginan mereka. Dalam hal ini Boemi Kirana tidak turut serta membangun model kehidupan perumahan inilah menurut pendapat saya yang lepas dari perhatian Boemi Kirana. Model arsitektur, ragam lokasi hamper semua ditawarkan oleh pengembang dengan satu tujuan yaitu kenyamanan hunian. Namun mengembangkan tata sosial perumahan masih belum disentuh. Lebih simpelnya, bahwa tanggung jawab Boemi Kirana tidak hanya berakhir pada selesainya bangunan rumah dan fasilitas pendukung. Boemi Kirana juga bisa mempromosikan sebuah model tata kehidupan bermasyarakat bagi calon penghuni. Sehingga konsumen tidak hanya mendapatkan sebuah rumah secara fisik mata, tetapi lengkap dengan kehidupan kemasyarakatan. Bila hal ini bisa terealisasi, maka Boemi Kirana justru dapat membuka lahan pekerjaan untuk bidang psikologi, kerohanian, dan bentuk-bentuk layanan sosial lainnya.

5. Pengolahan sampah . masalah sampah saat ini dianggap sepele, tetapi jika kita sadari bahwa setiap orang mengeluarkan sampah dan akhirnya sampah tersebut akan menggunung. Untuk menanggulangi masalah sampah yang semakin banyak, orang-orang banyak memikirkan banyak cara. Mulai dari memisahkan sampah organik dan anorganik lalu menjadikan sebagai pupuk,tas, dan lain-lain. Sampah bisa di olah dengan berbagai cara salah satunya dengan menerapkan prinsip 3R. metode ini bisa dilakukan dengan cara memilah sampah organik dan anorganik yaitu dengan cara membuat tempat sampah khusus untuk sampah organic dan anorganik. Dengan memilah sampah organic dan anorganik kita bisa mengolah sampah-sampah tersebut menjadi sesuatu yang bermanfaat. Apa itu 3R?
  - *Reduce* : berarti mengurangi sampah dengan mengurangi pemakaian barang atau benda yang tidak terlalu kita butuhkan.
  - *Reuse* : sendiri berarti memanfaatkan kembali barang yang sudah tidak terpakai

- *Recycle* : adalah mendaur ulang barang, kita bisa mendaur ulang sampah organik dan anorganik menjadi sesuatu yang bisa bermanfaat. Manfaat sistem 3R adalah sebagai berikut :
- Mengurangi tumpukan sampah organik yang berserakan di sekitar tempat tinggal.
- Membantu pengelolaan sampah secara dini dan cepat.
- Menghemat biaya pengangkutan sampah ke TPA (tempat pembuangan akhir).
- Mengurangi kebutuhan lahan pembuangan sampah akhir atau TPA .
- Menyelamatkan lingkungan dari kerusakan dan gangguan berupa bau,selokan macet, banjir, dll.

