

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

1. Perusahaan senapan angin “SANAJI” adalah industri yang memproduksi senapan angin kaliber 4,5 mm laras panjang, memiliki beberapa jenis produk yaitu senapan angin PCP (Bokcap), Senapan tabung dobel 16, 19, 22, 25, dan senapan tabung engkel 16, 19, 22, 25. Badan usaha berbentuk UD.
2. Permasalahan, belum tercapainya kualitas produk sesuai dengan harapan perusahaan dan persaingan harga, yang menyebabkan target penjualan industri senapan angin “SANAJI” mengalami penurunan. Dibuktikan dengan penurunan jumlah penjualan perusahaan selama tahun 2011- 2013. Hal yang dapat dilakukan adalah dengan berusaha meminimalkan biaya produksi dan selalu menjaga serta meningkatkan kualitas produk, seperti memperlakukan pengawasan yang ketat terhadap kualitas produk. Sehingga, dapat meningkatkan jumlah penjualan dari produk senapan angin “SANAJI”. Dan telah terlihat perubahan jumlah penjualan selama tahun 2014-2015, penjualan meningkat dan jumlah produk yang cacat produksi menurun. Dari biasanya mengalami cacat produksi sebanyak 15 pucuk senapan angin yang cacat produksi pertahun, menjadi hanya 7 pucuk pertahun selama 2015.
3. Permasalah kedua yang dialami perusahaan senapan angin “SANAJI”, sulit memperoleh kayu kayu Sono dengan kualitas yang baik, sebagai bahan pembuat popor senapan angin. Rata-rata perusahaan hanya mampu menyediakan 400 lembar kayu Sono pertahun. Padahal permintaan senapan

angin dengan popor pertahunnya mencapai hampir 800 lembar, perusahaan hanya dapat menawarkan alternatif lain berupa kayu Jati sebagai pengganti kayu Sono. Dan tidak jarang dari pembeli yang akhirnya tidak jadi memesan atau membeli senapan angin, karena permintaan konsumen kebanyakan adalah senapan dengan popor yang terbuat dari kayu Sono. Yang dapat dilakukan produsen adalah dengan membeli tanaman kayu Sono yang ada, walau umur kayu masih muda, untuk dijadikan persediaan dan ditebang saat umur kayu sudah berusia tua. Atau dengan membeli pohon kayu Sono dari penjual kayu besar diluar daerah, walaupun harus membayar biaya transport yang lebih mahal, karena lokasi keberadaan kayu Sono. Hal ini dilakukan agar tetap dapat memenuhi permintaan konsumen, sehingga konsumen dapat merasa puas dan dapat menjadi pelanggan tetap diperusahaan senapan angin "SANAJI".

B. Saran

1. Dari permasalahan yang dihadapi perusahaan angin “SANAJI” maka peneliti dapat membeikan sedikit saran yang mungkin dapat diterapkan dan nantinya dapat menyelesaikan permasalahan yang dihadapi. Pertama, untuk menjaga kualitas suatu produk perlu adanya pengawasan dari kualitas suatu produk yakni, untuk mengurangi kesalahan, menjaga, menaikkan kualitas yang sesuai dengan standard, mengurangi keluhan konsumen, sebagai upaya menaati peraturan. Selain itu dapat pula dengan melakukan pengawasan mutu, diharapkan hasil produksi dapat mencapai standar mutu yang telah ditentukan perusahaan, menekan biaya inspeksi seminimal mungkin, menekan biaya desain produk dan proses agar menjadi semakin kecil, dan mengusahakan biaya produksi serendah mungkin. Sehingga perusahaan dapat bersaing harga dengan perusahaan pesaing dan dapat pula dapat menganalisa pesaing dengan menerapkan 4p yakni menganalisa produk, harga, tempat, promosi dari pesaing dapat diketahui.
2. Untuk dapat meningkatkan penjualan, dapat dengan membeli tanaman kayu Sono yang ada, walau umur kayu masih muda, untuk dijadikan persediaan dan ditebang saat umur kayu sudah berusia tua. Atau dengan membeli pohon kayu Sono dari penjual kayu besar diluar daerah. Hal ini dilakukan agar tetap dapat memenuhi permintaan konsumen, sehingga dapat mempertahankan penjualan dan diharapkan dapat meningkatkan penjualan perusahaan.