

## BAB IV

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan penjelasan bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan beberapa *point* penting dari laporan magang di PT Dan Liris, antara lain:

1. PT Dan Liris adalah perusahaan yang bergerak di bidang manufaktur (tekstil & garmen) yang menghasilkan beberapa produk dan salah satunya adalah benang. Benang diproduksi di *spinning* 1, 2 dan 3 menggunakan kurang lebih 111.000 mesin pemintal. Bahan baku yang digunakan adalah kapas yang diimpor dari luar negeri. Namun, saat ini benang yang sering diproduksi adalah *cotton 30's dan 40's combed* dan *cotton 30's dan 40's carded*
2. Penetapan harga yang terjadi di dalam PT Dan Liris adalah penetapan harga berdasarkan biaya, yaitu dengan menghitung beberapa biaya yang dikeluarkan mulai menghasilkan, mendistribusikan, dan menjual produk.
3. PT Dan Liris berdiri sejak tahun 1974 sehingga saat ini mempunyai banyak pelanggan yang bergerak di bidang tekstil atau garmen. Segmen pasar PT Dan Liris yaitu untuk lokal dan ekspor. Untuk lokal yang sering membeli produk benang PT Dan Liris adalah wilayah Pulau Jawa, dan untuk pelanggan ekspor biasanya dari China dan Korea.

4. Segmentasi pasar yang terdapat pada PT Dan Liris adalah segmentasi pasar yang dilihat dari segi geografis pasar dan segi demografis pasar. Target pasar produk benang PT Dan Liris yaitu perusahaan yang bergerak di bidang tenun/rajut. Dan *positioning* PT Dan Liris menggunakan variabel harga dan variabel pemakai.
5. PT Dan Liris sangat mengutamakan kualitas produknya sehingga dalam memproduksi sebuah benang sebelum sampai ke tangan pelanggan, perlu melewati beberapa tahap pada *Quality Control* agar benang yang dihasilkan tidak terkontaminasi.
6. Promosi yang digunakan PT Dan Liris yaitu dengan menggunakan sosial media (*Youtube, Instagram, Website*) dan mengikuti pameran-pameran tekstil di seluruh Indonesia. Dalam mempromosikan sebuah produk, PT Dan Liris juga memperhatikan pelayanan bagi pelanggan. Apabila ada *complain* pelanggan, PT Dan Liris melayani dengan sepenuh hati dan mengganti produk yang rusak dengan produk yang baru.
7. Saluran distribusi yang digunakan adalah saluran distribusi grosir produk industri, dan tersebar lebih dari 20 perusahaan diberbagai kota di Indonesia, dan perusahaan asing. Masing-masing mempunyai permintaan yang berbeda-beda, namun perusahaan berusaha melayani dan memenuhi permintaan pelanggan dengan baik.

## B. Saran

Dari hasil pembahasan dan kesimpulan diatas, dapat diambil beberapa saran sebagai berikut :

### 1. Saran untuk *marketing* :

- a. Memperhatikan sasaran pasar terutama pada penjualan benang dengan cara mendekati pelanggan lama yang tidak lagi memesan barang di PT Dan Liris, dan menganalisis alasan *buyer* yang tidak membeli lagi produk benang PT Dan Liris
- b. Sebaiknya PT Dan Liris meningkatkan promosi produk dengan mengadakan potongan harga kepada *buyer* yang telah lama menjadi pelanggan dan *buyer* yang membeli produk dalam skala besar secara terus menerus.
- c. PT Dan Liris sebaiknya memperluas saluran distribusi di seluruh wilayah Indonesia, tidak hanya dominan di pulau Jawa, namun juga ke pulau-pulau lain di Indonesia. Hal ini untuk meningkatkan penjualan terutama pada produk benang.
- d. Dalam menentukan *positioning* produk benang hendaknya PT Dan Liris lebih bisa menginformasikan keunggulan produk kepada konsumennya dan mempertahankan kualitas produk yang bagus dan harga terjangkau.

### 2. Saran untuk pihak gudang

Saran untuk pihak gudang yaitu memperluas pintu gudang, agar lebih mudah dalam muat barang dan terlindungi dari hujan.