

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Adapun beberapa kesimpulan yang dapat penulis rangkum ialah sebagai berikut:

1. Strategi Produk

Bahan baku yang digunakan oleh Uwitan Wooden Craft merupakan kayu pinus pilihan yang berkualitas baik dan ramah lingkungan. Uwitan Wooden Craft menciptakan strategi inovasi produk dengan membuat desain produk baru beserta varian-variannya dalam satu bulan sekali dan Uwitan Wooden Craft juga menerima desain baru (*custom design*) sesuai dengan permintaan pembeli. Produk yang dihasilkan oleh Uwitan Wooden Craft sangat bervariasi yaitu, *framebed*, lemari, kursi, meja, sofa, cermin dan berbagai macam produk lainnya.

2. Strategi Harga

Dalam menetapkan harga jual Uwitan Wooden Craft berharap harga yang diberikan dapat terjangkau oleh pembeli. Harga jual yang ditetapkan Uwitan Wooden Craft dipengaruhi dari jumlah biaya pengeluaran bahan baku dan biaya produksi. Penetapan harga jual yang dilakukan oleh Uwitan Wooden Craft dipengaruhi beberapa faktor seperti, tingkat kerumitan desain, kombinasi material dan semakin besar ukuran yang diminta maka semakin tinggi juga harga furnitur tersebut.

3. Strategi Tempat (Saluran distribusi)

Uwitan Wooden Craft mendistribusikan produknya dari pabrik yang berada Di Tegal, Banyumas, Pekalongan, Cirebon, dan Pemalang kemudian dikirim ke *warehouse* yang berada di Jl. A.M Sangaji. Setelah produk sampai di *warehouse*, produk kembali di cek kualitasnya dan kemudian di antar ke toko untuk dipasarkan. Uwitan Wooden Craft berlokasi di Jl. Monjali No.134, Kutu Dukuh, Sinduadi, Mlati, Kabupaten Sleman, Yogyakarta 55284.

4. Strategi Promosi

Promosi yang diterapkan Uwitan Wooden Craft adalah melalui internet/website dari perusahaan. Konsumen bisa langsung membuka website www.uwitan.id, selain itu konsumen juga dapat langsung beli *online* via *market place* dan sosial media, promosi lainnya yang dilakukan Uwitan Wooden Craft yaitu dengan metode komunikasi dua arah (*personal selling*) sehingga langsung bisa mendapat umpan balik dari konsumen.

5. Hambatan

a. Produk

Uwitan Wooden Craft memiliki kendala pada produk yaitu berupa sering ditemukannya mata kayu yang kadang kurang disukai oleh konsumen.

b. Harga

Dalam menentukan harga, Uwitan Wooden Craft mendapatkan kendala seperti munculnya keluhan dari konsumen mengenai harga produk yang terlalu mahal.

c. Tempat

Kendala yang ditemukan dalam unsur tempat, seperti lahan parkir yang kurang luas dan harus berbagi lahan parkir dengan pemilik penyewa ruko sehingga saat konsumen banyak yang berkunjung tidak tersedia lahan parkir. Kendala lainnya adalah Toko Uwitan Wooden Craft tidak memiliki papan nama sehingga banyak konsumen yang mengeluhkan kesulitan dalam mencari lokasinya.

d. Promosi

Promosi yang sering dilakukan oleh Uwitan Wooden Craft tidak lepas dengan adanya kendala dan kendala yang sering ditemukan adalah promosi yang tidak berjalan sesuai rencana sebab promosi sering diadakan sewaktu bukan tanggal gajian.

4.2 Saran

Setelah melaksanakan kegiatan magang dan untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan dalam penulisan tugas akhir ini, sekiranya penulis ingin memberikan saran yang mungkin dapat berguna bagi Uwitan Wooden Craft. Saran yang ingin penulis kemukakan antara lain sebagai berikut:

1. Penerapan Marketing Mix

a. *Product* (Produk)

Perlunya penargetan terkait dengan produk baru yang keluar setiap bulannya, sehingga terdapat beberapa pilihan pembaruan produk yang diharapkan dapat menarik minat konsumen.

b. *Price* (Harga)

Berikan potongan harga, *voucher* atau penawaran terkait pengurangan harga lainnya.

c. *Place* (Tempat, Saluran Distribusi)

Sebaiknya pemilihan tempat diperhatikan dari segi lokasi sehingga konsumen dapat lebih nyaman lagi dalam berbelanja.

d. *Promotion* (Promosi)

Promosi seharusnya lebih digencarkan lagi karena cabang toko masih terbatas, sehingga produk dapat lebih dikenal oleh masyarakat luas.

2. Hambatan:

a. Terkait dengan produk, pemilihan bahan baku harus diteliti dan diperhatikan kualitasnya sehingga produk yang dihasilkan dapat lebih optimal, dan meminimalisir bahan baku yang terbuang akibat kualitas yang buruk.

b. Terkait dengan harga, sebaiknya berikan beberapa *voucher* diskon atau potongan pengiriman barang sehingga konsumen akan lebih tertarik untuk membeli.

c. Terkait dengan tempat, sebaiknya Uwian Wooden Craft membuat papan nama agar konsumen dapat lebih mudah dalam menemukan tokonya.

d. Terkait dengan promosi, sebaiknya promosi di sosial media lebih diperhatikan mengenai jam *up-load* dan memperhatikan konsep pemasaran agar konsumen tidak jenuh saat melihat promosinya.