

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil eksplorasi penulis terhadap masalah pembahasan pada BAB IV maka peneliti menarik kesimpulan bahwa Strategi PT. Rajawali Nusindo Dalam Menyalurkan Kebutuhan Pangan sudah terbilang baik. Hal tersebut dapat terlihat pada tabel hasil observasi penelitian.

Argumentasinya adalah pada indikator *Purposes* (Tujuan) strategi PT. Rajawali Nusindo bertujuan untuk memenuhi kebutuhan pangan masyarakat yang mengacu pada kebutuhan sehari-hari sudah menyediakan prasarana untuk membeli produk pangan, dan memaksimalkan pelayanan pada masyarakat. Agar masyarakat puas dengan produk pangan yang tersedia. Masyarakat pengguna produk pangan sudah merasakan pelayanan dan terfasilitasi dengan baik walaupun masih harus adanya peningkatan dalam pemasaran produk. Selanjutnya, pada indikator *Environments* (Lingkungan) fasilitas dan waktu penyaluran kebutuhan pangan sudah dikelola masih kurangnya monitoring dengan baik. Hal tersebut dapat dilihat terjadinya perbedaan pendapat terkait stok produk pangan pada daerah masing-masing masyarakat.

Argumen selanjutnya pada indikator *Directions* (Pengarahan) Berdasarkan hasil eksplorasi penulis, indikator *Directions* (Pengarahan) pada Strategi PT. Rajawali Nusindo Dalam Menyalurkan Kebutuhan Pangan sudah terkoordinasi dengan baik. PT. Rajawali Nusindo memiliki

kebijakan dan pedoman agar tujuan dan sasaran dapat tercapai dengan baik. Jika adanya hambatan dalam waktu produksi PT. Rajawali Nusindo maka akan dilakukan impor bahan baku dari pabrik lain. Hal ini dilakukan karena agar penyaluran kebutuhan pangan selalu berjalan sesuai target setiap harinya. Masyarakat pengguna produk pangan juga merasakan dengan adanya *Mini Market* sangat terbantu karena mudah dijangkau disekitar permukiman. Namun ada hal yang diperbaiki yaitu adanya perbedaan harga di *Mini Market* dengan Pasar Tradisional.

Selanjutnya indikator *Action* (Tindakan) sudah berjalan dengan baik dengan mempunyai penilaian (survey pengguna) setiap 6 bulan sekali untuk melakukan evaluasi. Namun dalam hal tersebut, ternyata masih ada beberapa keluhan masyarakat salah satunya yaitu masyarakat ingin adanya membership agar harga produk pangan lebih terjangkau. Terakhir pada indikator *Learning* (Belajar) sudah berjalan dengan baik dikarenakan adanya *website* setiap kritik dan saran bagi masyarakat untuk melakukan evaluasi agar lebih baik lagi. Dan juga PT. Rajawali Nusindo perlu meningkatkan kualitas pelayanan lagi dikarenakan masyarakat sangat mengutamakan hal tersebut.

Pada Strategi PT. Rajawali Nusindo Dalam Menyalurkan Kebutuhan Pangan bisa dikatakan belum maksimal. Dikarenakan masing-masing indikator masih terdapat beberapa kekurangan seperti indikator *Purposes* (Tujuan), dalam indikator ini masih terdapat kekurangan yaitu perlu adanya kegiatan pemasaran agar merk PT. Rajawali Nusindo lebih dikenal masyarakat. Selanjutnya kekurangan pada indikator *Environments*

(Lingkungan) masih terjadinya perbedaan pendapat terkait stok produk pangan pada daerah masing-masing masyarakat. Hal ini terjadi disebabkan karena adanya kurangnya monitoring pada daerah tersebut sehingga terjadi perbedaan stok dengan daerah lain. Selanjutnya pada indikator *Directions* (Pengarahan) masih adanya perbedaan harga antara *Mini Market* dengan Pasar Tradisional. Selanjutnya yang terakhir terdapat kekurangan pada indikator *Action* (Tindakan) yaitu masyarakat ingin adanya membership agar harga produk pangan lebih terjangkau.

## 5.2 Saran

### 5.2.1 Saran Praktis

Berdasarkan kekurangan sebagaimana diatas maka penulis memberikan saran yaitu :

1. PT. Rajawali Nusindo dapat melakukan pemasaran secara lebih luas seperti di sosial media, iklan tv, maupun observasi langsung ke lingkungan masyarakat agar masyarakat lebih mengenal produk pangan yang ditawarkan.
2. PT. Rajawali Nusindo harus melakukan evaluasi dan meningkatkan kinerja terkait *monitoring* pasar secara merata. Hal ini dilakukan agar tidak adanya lagi perbedaan stok pangan yang ada di masyarakat dan juga agar harga produk pangan yang ada di *Mini Market* dan Pasar Tradisional lebih sebanding.

3. PT. Rajawali Nusindo harus memberikan fasilitas *membership* agar pelanggan lebih tertarik untuk membeli produk terus menerus.

### 5.2.2 Saran Teoritis

Bagi penulis diharapkan dapat lebih menggali informasi terkait penelitian dan menjadi acuan pengembangan ilmu pengetahuan dibidang Strategi PT. Rajawali Nusindo Dalam Menyalurkan Kebutuhan Pangan dan dapat menjadi acuan selanjutnya untuk para pembaca.

