

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang ada pada bab sebelumnya maka di peroleh hasil dari analisis SWOT (*strengths, weaknesses, opportunities, threats*) sebagai berikut :

1. Kekuatan dan Kelemahan CV. Bunga Matahari
 - a. Faktor kunci kekuatan
 - 1) Harga terjangkau
 - 2) Memiliki label Halal dan BPOM
 - 3) Kualitas Produk
 - 4) Produk mudah didapat
 - 5) Memberikan diskon produk pada konsumen
 - b. Faktor kunci kelemahan
 - 1) Khasiat produk
 - 2) Kemasan produk kurang menarik
 - 3) Efek Samping Pada saat Mengkonsums Obat
 - 4) Lokasi perusahaan kurang strategis (jauh dengan jalan raya)
 - 5) Kurangnya promosi
2. Peluang dan Ancaman CV. Bunga Matahari
 - a. Faktor kunci peluang

- 1) Harga sesuai dengan Kualitas Produk
 - 2) Memberikan pelayanan yang baik
 - 3) Penggunaan media sosial dalam promosi
 - 4) Pengetahuan konsumen tentang produk
 - 5) Segmentasi pasar sesuai produk
- b. Faktor kunci Ancaman
- 1) Melemahnya daya beli konsumen
 - 2) Persaingan harga dengan produk pesaing
 - 3) Perkembangan teknologi yang semakin cepat
 - 4) Maraknya aksi pemalsuan produk
 - 5) Banyaknya pesaing dengan industri yang sama
3. Berdasarkan hasil yang diperoleh dari analisis SWOT, maka total skor tersebut menunjukkan bahwa CV. Bunga Matahari berada dalam posisi kuadran I dimana posisi ini mendukung strategi agresif dimana perusahaan mempunyai kekuatan serta peluang sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada.
 4. Dalam upaya agar memenangkan pangsa pasar, maka strategi pemasaran yang digunakan bagi CV. Bunga Matahari adalah :
 - j. Meningkatkan pemberian promo maupun diskon pada saat promosi di media sosial agar konsumen tertarik untuk membeli produk.

- k. Lebih meningkatkan perluasan pemasaran dengan harga yang bersaing di pasaran agar konsumen lebih mengenal dan mengetahui produk, serta konsumen bisa lebih tertarik dengan produk yang ditawarkan
- l. Lebih meningkatkan kualitas produk agar produk bisa dikonsumsi oleh konsumen secara aman
- m. Memperbaiki kemasan atau penampilan produk agar dapat bersaing dengan kompetitor
- n. Memberikan atau meningkatkan khasiat produk yang lebih maksimal agar konsumen percaya dalam mengonsumsi produk tersebut
- o. Memberikan segel atau label khusus pada produk agar tidak dipalsukan oleh kompetitor
- p. Lebih meyakinkan konsumen agar mengonsumsi produk dengan harga terjangkau dan kualitas produk yang baik
- q. Dengan perkembangan teknologi dapat meningkatkan promosi dengan berbagai hal menarik
- r. Lebih memperhatikan dosis obat agar konsumen lebih aman dalam mengonsumsi produk. Dan lebih mengoptimalkan penjualan produk melalui FB, IG, maupun *blog*, dll.

B. Saran

Saran dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

- 1. Memanfaatkan teknologi media sosial maupun internet sebagai sarana promosi kepada konsumen agar lebih mengenal produk apa saja yang di

tawarkan CV. Bunga Matahari. Dan mengoptimalkan penggunaan seperti FB, *Instagram*, *blog*, dll guna meningkatkan penjualan.

2. Memberikan atau meningkatkan khasiat produk yang lebih maksimal agar konsumen percaya dalam mengkonsumsi produk tersebut
3. Memberikan segel atau label khusus pada produk agar tidak dipalsukan oleh competitor.
4. Lebih meningkatkan perluasan pemasaran dengan harga yang bersaing di pasaran agar konsumen lebih mengenal dan mengetahui produk, serta konsumen bisa lebih tertarik dengan produk yang ditawarkan