BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dari hasil pembahasan pada bab sebelumnya diperoleh kesimpulan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang ada pada UD. AULIA *Stainless Steel* Rejotangan Tulungagung dalam meningkatkan pangsa pasar adalah:

1. Kekuatan pada UD. AULIA *Stainless Steel* Rejotangan Tulungagung meliputi Saluran Distribusi, Kepemimpinan, Lokasi perusahaan yang strategis, Harga produk yang bersaing.
2. Kelemahan pada UD. AULIA *Stainless Steel* Rejotangan Tulungagung adalah Minimnya promosi yang dilakukan, Minimnya pelatihan yang diberikan kepada karyawan, Alat produksi yang digunakan semi tradisional, Modal yang dibutuhkan perusahaan.
3. Peluang pada UD. AULIA *Stainless Steel* Rejotangan Tulungagung adalah Jumlah penduduk, Pemanfaatan teknologi informasi, Budaya konsumtif, Pertumbuhan ekonomi daerah.
4. Ancaman pada UD. AULIA *Stainless Steel* Rejotangan Tulungagung diantaranya Peraturan daerah, Pesaing baru, Tekonologi yang berkembang, Ketersediaan bahan baku yang baik.

Dari hasil penelitan pada UD. AULIA *Stainless Steel* Rejotangan Tulungagung menunjukkan bahwa Strategi pemasaran yang tepat dalam meningkatkan pangsa pasar pada UD. AULIA *Stainless Steel* Rejotangan Tulungagung adalah dengan menggunakan Strategi:

1. Strategi SO dengan cara memperluas penjualan, meningkatkan volume penjualan dan memanfaatkan teknologi informasi untuk menarik konsumen, bekerjasama dengan agen-agen pada target pasar yang baru.
2. Strategi ST dengan cara meningkatkan kerjasama dengan pemerintah daerah, menawarkan harga produk yang murah, mengembangkan lebih banyak produk baru.
3. Strategi WO dengan cara melakukan promosi dengan memanfaatkan teknologi informasi, meningkatkan Sumber Daya Manusia melalui pelatihan dan meningkatkan kualitas produksi serta memperluas pasar dengan memanfaatkan teknologi informasi, melakukan promosi dalam menjangkau pasar baru.
4. Strategi WT dengan cara bekerjasama dengan mitra kerja dan bank dalam hal pengembangan usaha, meningkatkan kualitas produk dengan mesin yang baru, melakukan promosi melalui media cetak dan elektronik, meneliti kemungkinan adanya pesaing dalam mengembangkan pasar.

B. Saran

Dalam upaya meningkatkan pangsa pasar pada UD. AULIA *Stainless Steel* Rejotangan Tulungagung, saran yang diberikan oleh peneliti adalah:

1. Pada produk hanger sebaiknya perusahaan meningkatkan pangsa produknya karena dalam pertumbuhan pasar produk hanger memiliki nilai yang rendah, untuk itu perusahaan perlu memperbaiki pangsa pasarnya dengan cara:
   a. Melakukan promosi dengan memanfaatkan teknologi informasi.
   b. Meningkatkan Sumber Daya Manusia melalui pelatihan dan meningkatkan kualitas produksi serta Memperluas pasar dengan memanfaatkan teknologi informasi.
   c. Melakukan promosi dalam menjangkau pasar baru.

2. Memperluas pasar dengan berkerjasama dengan agen-agen baru, pemerintah dan bank dalam mengembangkan pasar.
3. Meningkatkan kualitas produk dengan mesin yang baru serta melakukan promosi melalui media cetak dan elektronik.
4. Sebaiknya perusahaan mengembangkan produk baru guna memenuhi kebutuhan konsumen akan kebutuhan alat rumah tangga serta memperluas pangsa pasar dari perusahaan.
5. Selain mempertahankan produknya yang sudah baik sebaiknya perusahaan selalu meneliti kemungkinan adanya pesaing sebagai upaya dalam pengembangan pasar.