

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari analisis data dan analisis pembahasan yang telah diuraikan dalam penelitian ini maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Untuk memaksimalkan volume penjualan maka perusahaan perlu melakukan analisis SWOT pada usaha tersebut sehingga dapat menemukan strategi pemasaran yang tepat. Analisis SWOT yang dimaksudkan dengan menilai dan menganalisis kekuatan perusahaan, kelemahan perusahaan yang harus diperbaiki, kesempatan yang seharusnya dapat diraih perusahaan agar dapat berkembang dan ancaman yang mungkin mengancam perusahaan.
2. Untuk memaksimalkan volume penjualan sebaiknya UD. Mekar Sari mulai mencoba strategi pemasaran baru dengan menjangkau pasaran yang lebih luas sehingga diharapkan akan lebih banyak orang yang mengenal produk yang dihasilkan dan akan meningkatkan penjualan.
3. Berdasarkan analisis SWOT UD. Mekar Sari berpeluang untuk mengembangkan produk dan memperluas jaringan pemasaran.
4. Strategi pemasaran yang ditetapkan UD. Mekar Sari sudah baik namun kurang dalam jaringan pemasarannya dan promosinya, hal ini menjadi masalah utama karena belum semua wilayah terjangkau untuk pemasaran.

5. Strategi alternatif yang paling tepat dengan menggunakan strategi ST dan WO yaitu mematenkan label agar tidak mudah terjadinya peniruan label dan memanfaatkan perkembangan teknologi dalam hal pemasaran produk agar mampu menjangkau pasar yang lebih luas.

B. Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan maka peneliti memberikan saran sebagai berikut :

1. Perusahaan perlu melakukan analisis SWOT agar dapat menganalisa hal-hal yang terjadi guna kemajuan usaha tersebut.
2. Perusahaan dapat mencoba menjangkau daerah pemasaran yang lebih luas agar volume penjualan dapat maksimal sehingga produksi setiap bulan bisa stabil dan tidak hanya naik pada bulan-bulan tertentu.
3. Agar mampu meningkatkan daya saing, UD. Mekar Sari harus menciptakan dan menambah inovasi produk baru yang dibutuhkan konsumen.
4. Ud. Mekar Sari perlu memaksimalkan promosi dan distribusi untuk meningkatkan volume penjualan setiap bulannya.
5. Meningkatkan dan mengembangkan kerjasama dengan agen supaya pelanggan menjadi lebih loyal dengan perusahaan.