

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan penulis di CV. Permadi Karya Mandiri Blitar maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Ancaman dan Peluang CV. Permadi Karya Mandiri Blitar
 - a. Ancaman
 - 1) Konsumen yang sensiif terhadap harga
 - 2) Harga ayam broiler yang tidak stabil
 - 3) Gaya hidup yang beralih ke makanan cepat saji
 - 4) Peraturan Daerah
 - 5) Adanya Pesaing baru
 - b. Peluang
 - 1) Jumlah penduduk sekitar yang semakin bertambah
 - 2) Perluasan jangkauan pemasaran
 - 3) Pemanfaatan teknologi internet dan media sosial
 - 4) Pertumbuhan Ekonomi
 - 5) Politik dan Hukum di Jawa Timur
2. Kelemahan dan Kekuatan CV. Permadi Karya Mandiri Blitar
 - a. Kelemahan
 - 1) Kegiatan promosi
 - 2) Lokasi perusahaan
 - 3) Tingkat pendidikan (SDM)

- 4) Pelatihan kinerja
- 5) Pemberian bonus pada karyawan

b. Kekuatan

- 1) Pimpinan yang bertanggung jawab
- 2) Pimpinan yang memberi motivasi pada karyawan
- 3) Dampak positif keberadaan perusahaan terhadap masyarakat sekitar
- 4) Hasil Produksi
- 5) Jam kerja yang efisien

3. Hasil dari analisis TOWS menunjukkan bahwa CV. Permadi Karya Mandiri Blitar berada dalam posisi kuadran I dimana dalam posisi ini sangat mendukung strategi agresif dimana perusahaan memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada.
4. Dalam upaya perusahaan untuk memenangkan pasar, maka strategi yang pemasaran yang digunakan di antaranya :
 - a. Memanfaatkan jumlah penduduk sekitar yang semakin meningkat
 - b. Memanfaatkan teknologi dengan menggunakan media sosial untuk perluasan jangkauan pemasaran
 - c. Perluasan jangkauan pemasaran dengan meningkatkan hasil produksi ayam broiler yang baik
 - d. Melakukan perluasan daerah pemasaran dengan promosi
 - e. Meningkatkan kegiatan promosi melalui internet dan sosial media

- f. Melakukan pelatihan kinerja agar karyawan dapat memperluas jangkauan pemasaran dan bisa menjual produk lebih dari target
- g. Memanfaatkan hasil produksi agar bisa menghadapi konsumen yang sensitif relatif terhadap harga dan persaingan
- h. Meningkatkan hasil produk ayam broiler agar bisa menyeimbangkan harga
- i. Membuat program pelatihan kinerja serta memberi bonus pada karyawan yang kinerjanya baik
- j. Melakukan pelatihan kinerja pada karyawan agar hasil produksi lebih baik dan bisa menghadapi persaingan

B. Saran

Melihat dari kesimpulan yang telah diperoleh dan sebagai upaya untuk meningkatkan volume penjualan melalui strategi pemasaran yang tepat agar keberlangsungan perusahaan kedepan, maka penulis memberikan saran dan masukan kepada CV. Permadi Karya Mandiri Blitar sebagai berikut :

1. Mempertahankan konsumen relatif terhadap harga dan terus meningkatkan jika adanya pesaing baru agar perusahaan bias terus bertahan dan lebih berkembang
2. Jumlah penduduk sekitar yang semakin bertambah di pertahankan dan lebih meningkatkan pengetahuan tentang politik dan hukum yang ada di Jawa Timur

3. Kegiatan promosi yang ada di perusahaan tetap di pertahankan dan untuk perusahaan agar lebih berkembang meningkatkan pelatihan kinerja karyawan di perusahaan.
4. Pemimpin tetap mempertahankan sikap yang bertanggung jawab penuh pada karyawan dan meningkatkan hasil produksi ayam broiler.