

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

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

1. Kekuatan dan Kelemahan UD. Sumber Agung

a. Kekuatan

- 1) Kualitas produk
- 2) Harga tahu
- 3) Memiliki pemimpin yang bertanggung jawab serta mampu memberi motivasi kepada bawahannya
- 4) Alat mesin produksi yang modern
- 5) Jam kerja yang efisien

b. Kelemahan

- 1) Kegiatan promosi
- 2) Tingkat pendidikan (SDM)
- 3) Lokasi perusahaan
- 4) Pemberian bonus pada karyawan
- 5) Pelatihan kinerja karyawan

2. Peluang dan Ancaman UD. Sumber Agung

a. Peluang

- 1) Jumlah penduduk sekitar
- 2) Politik hukum di Jawa Timur
- 3) Perluasan jangkauan pemasaran
- 4) Pertumbuhan ekonomi
- 5) Pemanfaatan media informasi dan teknologi internet

b. Ancaman

- 1) Adanya pesaing baru
- 2) Harga BBM
- 3) Trend gaya hidup yang beralih ke makanan cepat saji
- 4) Sensitivitas konsumen terhadap harga
- 5) Harga bahan baku kedelai

3. Hasil dari analisis SWOT berdasarkan total dari skor IFAS dan EFAS di peroleh skor IFAS 2,88 dan skor EFAS 2.78. Skor ini menunjukkan bahwa UD.Sumber Agung berada dalam posisi kuadaran I dimana posisi ini mendukung strategi agresif dimana perusahaan memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada

4. Dalam upaya agar memenangkan pangsa pasar, maka strategi pemasaran yang digunakan bagi UD. Sumber Agung adalah :

- a. Memperluas pemasaran tahu dengan harga yang bersaing
- b. Memanfaatkan teknologi internet untuk memperluas jangkauan pemasaran

- c. Meningkatkan kualitas produk
- d. Memanfaatkan jumlah penduduk yang padat
- e. Menawarkan harga tahu yang lebih murah
- f. Mengembangkan kualitas produk untuk dapat bersaing dengan kompetitor
- g. Memanfaatkan mesin produksi yang modern untuk menghadapi persaingan
- h. pelatihan kinerja karyawan
- i. Melakukan promosi untuk menjangkau sasaran pasar baru
- j. Memberikan pelatihan kinerja dan bonus agar termotivasi
- k. Meningkatkan kegiatan promosi

B. Saran

Jika melihat dari kesimpulan yang telah di peroleh dan sebagai upaya untuk peningkatkan volume penjualan melalui strategi pemasaran yang tepat untuk keberlangsungan masa depan perusahaan, maka penulis memberikan saran dan masukan kepada UD. Sumber Agung sebagai berikut :

1. Sebaiknya perusahaan lebih meningkatkan kegiatan promosi untuk lebih di kenal masyarakat luas.
2. Memberikan bonus kepada karyawan supaya karyawan lebih termotivasi dalam bekerja dan memberikan pelatihan kinerja kepada karyawan guna meningkatkan kualitas produk

3. Memperluas pemasaran dengan memanfaatkan teknologi internet dan menjalin hubungan baik dengan konsumen
4. Mengantisipasi adanya perusahaan pesaing.