

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dari hasil pembahasan pada bab sebelumnya maka diperoleh kesimpulan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang ada pada UD. Cemara Sari Blitar dalam meningkatkan pangsa pasar adalah:

1. Kekuatan pada UD. Cemara Sari Blitar adalah kualitas produk, jam kerja yang efisien, harga dan minuman dari belimbing, alat mesin produksi yang moderen.
2. Kelemahan pada UD. Cemara Sari Blitar adalah tingkat pendidikan SDM, lokasi perusahaan, pelatihan kerja karyawan, kegiatan promosi.
3. Peluang pada UD. Cemara Sari Blitar meliputi jumlah penduduk, pertumbuhan ekonomi, politik hukum di Jawa Timur, pemanfaatan media informasi teknologi internet.
4. Ancaman pada UD. Cemara Sari Blitar meliputi sensitivitas konsumen terhadap harga, teknologi yang berkembang pesat, harga bahan baku belimbing, adanya pesaing baru.

Dari hasil penelitian pada UD. Cemara Sari Blitar menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang tepat dalam meningkatkan pangsa pasar pada UD. Cemara Sari Blitar adalah dengan menggunakan strategi:

1. Strategi SO dengan cara meningkatkan jam kerja yang efisien dengan memanfaatkan banyaknya penduduk pada saat ini,

meningkatkan kualitas produk dan memanfaatkan media informasi teknologi internet .

2. Strategi ST dengan cara mengembangkan alat produksi yang moderen dengan memanfaatkan media informasi teknologi internet, mengembangkan lebih banyak produk yang baru, menawarkan produk yang murah.
3. Strategi WO dengan cara melakukan melakukan promosi dengan memanfaatkan media informasi teknologi internet, meningkatkan SDM melalui pelatihan serta memperluas pasar dengan memanfaatkan media informasi teknologi internet, melakukan promosi dengan menjangkau pasar baru.
4. Strategi WT dengan cara meningkatkan kualitas produk dengan mesin yang moderen, melakukan promosi melalui media cetak dan elektronik.

B. Saran

Dalam upaya meningkatkan pangsa pasar pada UD. Cemara Sari Blitar, saran yang diberikan oleh peneliti adalah:

1. Melakukan suatu promosi dengan memanfaatkan media informasi teknologi internet.
2. Meningkatkan Sumber Daya Manusia melalui pelatihan dan meningkatkan kualitas produksi serta memperluas pangsa pasar dengan memanfaatkan media informasi teknologi internet.
3. Meningkatkan promosi dalam menjangkau pangsa pasar yang baru.

4. Memperluas pangsa pasar dengan berkerja sama dengan agen-agen baru, pemerintah dalam mengembangkan pasar.
5. Meningkatkan kualitas produk dengan mesin yang moderen serta melakukan promosi melalui media cetak dan elektronik.
6. Selain mempertahankan produk yang sudah baik sebaiknya perusahaan selalu meniliti kemungkinan adanya pesaing baru yang menjual produk yang sejenisnya sebagai upaya dalam mengembangkan pasar.