

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dari hasil pembahasan pada bab sebelumnya diperoleh kesimpulan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang ada pada UD ANISA JAYA dalam meningkatkan pangsa pasar adalah:

1. Kekuatan pada UD ANISA JAYA meliputi Lokasi perusahaan yang strategis, Saluran distribusi, Kepemimpinan, Harga produk yang besaing.
2. Kelemahan pada UD ANISA JAYA adalah Alat produksi yang digunakan semi tradisional, Minimnya promosi yang digunakan, Modal yang dibutuhkan perusahaan, Minimnya pelatihan yang diberikan kepada karyawan.
3. Peluang pada UD ANISA JAYA adalah Pemanfaatan teknologi informasi, Harga Berbeda, Budaya konsumtif, Produk berkualitas
4. Ancaman yang ada UD ANISA JAYA diantaranya Ketersediaan bahan baku, Promosi penjualan, Teknologi yang berkembang, Pesaing baru. Dari hasil penelitian pada UD ANISA JAYA menunjukkan bahwa Strategi pemasaran yang tepat dalam meningkatkan pangsa pasar pada UD ANISA JAYA adalah dengan menggunakan Strategi:

1. Strategi SO dengan cara Meningkatkan volume penjualan dengan memanfaatkan teknologi informasi untuk menarik konsumen dan Bekerjasama dengan agen-agen pada target pasar yang baru.
2. Strategi ST dengan cara Meningkatkan kerjasama guna meningkatkan penjualan Menawarkan harga produk yang bersaing dengan produk berkualitas, Mengembangkan lebih banyak produk baru
3. Strategi WO dengan cara Melakukan promosi dengan memanfaatkan teknologi informasi, Meningkatkan SDM melalui pelatihan dan meningkatkan kualitas produksi serta memperluas pasar dengan memanfaatkan teknologi informasi.
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, Melakukan pelatihan kerja guna kemungkinan adanya perkembangan teknologi

B. Saran

Dalam upaya meningkatkan pangsa pasar pada UD ANISA JAYA saran yang diberikan oleh peneliti adalah:

1. Melakukan promosi dengan menggunakan teknologi informasi

Seperti menggunakan media cetak seperti koran dan media elektronik seperti radio, televise serta media sosial seperti facebook dan web guna menjangkau pasar yang baru untuk meningkatkan konsumen.

2. Meningkatkan Sumber Daya Manusia dengan melakukan pelatihan kerja terhadap karyawan maupun mendatangkan karyawan yang ahli atau professional dalam bidangnya untuk memperoleh hasil yang lebih maksimal
3. Memperluas jangkauan pasar dengan bekerjasama dengan agen-agen baru, membuka stand dalam acara pameran.
4. Meningkatkan kualitas produk dengan memanfaatkan teknologi seperti menggunakan alat-alat produksi yang modern untuk memperoleh hasil yang lebih maksimal.
5. Mengembangkan produk-produk yang ada disesuaikan kebutuhan masyarakat, sehingga produk yang dihasilkan lebih inovatif dan mampu bersaing di pasar.