

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan dari analisis yang dilakukan dalam pembahasan, dapat kesimpulan tentang strategi pemasaran produk “Keripik Ibu As”, sebagai berikut :

1. Posisi pemasaran yang didapat dalam analisis data dengan menggunakan metode SWOT pada penjualan produk keripik yaitu berada pada kuadran 3 (strategi berjalan) dengan nilai faktor internal -0,1 dan faktor eksternal 0,3.
2. Strategi SO. Strategi ini memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya agar bertahannya sebuah perusahaan, dalam pembahasan ini strategi yang didapat tersebut yaitu Mempertahankan komunikasi yang baik terhadap pelanggan agar pemesanan dan penjualan tidak mengalami penurunan serta menjaga keamanan produk agar pelanggan merasa puas, mengikuti setiap acara bazar dan komunitas guna mempromosikan produk.mempertahankan rasa keripik yang enak dan kerenyahan agar pelanggan merasa puas dan memelihara kualitas keripik agar pelanggan.
3. Strategi ST. Strategi ini menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman yang ada, dalam pembahasan ini strategi yang didapat tersebut yaitu menerapkan kebijakan yang tepat dalam menentukan harga, bekerja sama dengan mitra usaha untuk memperluas pemasaran dan memahami selera konsumen serta berinovasi ciptakan rasa terbaru dan terbaik.
4. Strategi WO. Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada, dalam pembahasan ini strategi yang didapat tersebut yaitu memanfaatkan warga sekitar untuk membantu dalam tahap produksi yang ringan agar mempercepat produksi dan bertambahnya hasil produksi.meningkatkan pemasaran dengan memanfaatkan daerah pemasaran.
5. Strategi WT. Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari

ancaman, dalam pembahasan ini strategi yang didapat tersebut yaitu membuat perencanaan keuangan gunaantisipasi harga bahan baku tinggi, membuat produk terbaru dengan ketahanan produk yang lebih lama dan membuka toko sendiri dengan tempat yang lebih strategis.

5.2 Saran

Saran yang diberikan berdasarkan hasil penelitian adalah :

1. Melakukan strategi yang telah diusulkan dan strategi yang tepat untuk dilakukan adalah strategi WO, strategi ini digunakan dalam meningkatkan penjualan pada UMKM. Ari Jaya produk “Keripik Ibu As”, strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang dengan cara meminimalkan kelemahan, strategi memanfaatkan warga sekitar untuk membantu dalam tahap produksi yang ringan agar mempercepat produksi dan bertambahnya hasil produksi.meningkatkan pemasaran dengan memanfaatkan daerah pemasaran.
2. Untuk penelitian selanjutnya pengolahan data dapat menambah metode IE (internal-eksternal) dan matriks QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matriks*) dalam menentukan strategi yang tepat.