

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Penelitian yang dilakukan menggunakan Analisis SWOT ini menghasilkan kesimpulan yang dapat memecahkan rumusan masalah penelitian berdasarkan beberapa fokus penelitian seperti tidak stabilnya penjualan hingga belum optimalnya SDM. Melalui Analisis SWOT dapat menemukan strategi pemasaran yang tepat untuk dijalankan oleh PT. Artaprima Sarana Sukses yaitu adalah strategi SO dengan mempertahankan kualitas produk agar mempertahankan pelanggan setia, memanfaatkan SDM yang berpengalaman untuk mneggarap pasar yang belum dijangkau.

Hasil dari analisis berdasarkan pada matriks IFAS dan EFAS kemudian dimasukkan ke diagram analisis SWOT PT.Artaprima Sarana Sukses berada pada kuadran I. kuadran ini menunjukkan bahwa PT.Artaprima Sarana Sukses mampu memanfaatkan kekuatan di dalam internal perusahaan dan juga mampu memanfaatkan setiap peluang dari luar perusahaan.

#### **5.2 Saran**

Adapun saran-saran yang dapat di peroleh perusahaan untuk meningkatkan penjualan yaitu :

1. Kepada PT. Artaprima Sarana Sukses agar terus mempertahankan kekuatan dan peluang yang ada. Strategi SO sangat cocok digunakan untuk PT. Artaprima Sarana Sukses.

2. Kelemahan perusahaan diantisipasi dengan peluang yang ada, antara lain banyaknya pasar yang bisa di garap, ekspansi usaha yang mudah dijangkau. Dampak dari ancaman diatasi dengan memanfaatkan kekuatan yang ada, antara lain kualitas produk yang premium, SDM penjualan yang sudah berpengalaman di bidang cutting tools lebih dari 15 tahun.
3. Bagi peneliti selanjutnya, hasil penelitian ini dapat dilanjutkan dengan mengembangkan penelitian lainnya mengenai strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan dengan menggunakan metode analisis SWOT.

