

BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Setelah melakukan serangkaian analisis dengan pendekatan-pendekatan diatas, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Untuk meningkatkan penjualan perusahaan dapat menggunakan strategi strategi *Strength – Opportunities* (S-O) sesuai dengan diagram analisis SWOT yang menunjukkan posisi pemasaran perusahaan berada pada kuadran I. Diperoleh 2 alternatif strategi *Strength-Opportunities* (S-O), antara lain :
 - a) Memprioritaskan pemasaran ke daerah industri yang sedang berkembang dengan memberikan informasi terkait pentingnya riksa uji dan peraturan pemerintah yang berlaku.
 - b) Memperkuat kerjasama dengan perusahaan klien untuk membantu mempromosikan jasa riksa uji kepada perusahaan pemasok (*supplier*) dan memberikan harga yang lebih murah.
2. Berdasarkan hasil analisis matriks QSPM, perusahaan dapat memprioritaskan alternatif strategi pertama agar mampu berkembang secara berkelanjutan yaitu dengan memperkuat kerjasama perusahaan klien untuk membantu mempromosikan jasa riksa uji kepada perusahaan pemasok (*supplier*) dan memberikan harga yang lebih murah dengan skor TAS sebesar 5,77. Perusahaan juga dapat melakukan alternatif strategi kedua yaitu melakukan perekrutan tenaga kerja yang berkompeten dan memiliki relasi atau *networking* yang baik untuk membantu perusahaan memperluas jangkauan pasar dengan skor TAS sebesar 5,64.
3. Berdasarkan alternatif strategi pertama, perusahaan dapat menganalisis penambahan klien tetap dari perusahaan pemasok (*supplier*) klien yang akan melakukan kerja sama.

5.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, peneliti dapat memberikan saran sebagai berikut :

1. Perusahaan dapat memaksimalkan penerapan alternatif strategi pertama dengan memperkuat kerjasama perusahaan klien untuk membantu mempromosikan jasa riksa uji kepada perusahaan pemasok (*supplier*) sebagai bentuk pengembangan strategi pemasaran yang telah berjalan.
2. Perusahaan dapat melakukan perekrutan tenaga kerja atau pegawai baru yang memiliki relasi atau *networking* yang luas dan baik untuk membantu perusahaan dalam memperluas jangkauan pasar.
3. Perusahaan diharapkan tidak berfokus pada alternatif strategi yang memiliki nilai TAS terendah yaitu dengan melakukan pekerjaan sesuai SOP masing-masing bidang kompetensi secara lebih aman dan teliti untuk meminimalisir kecelakaan kerja di perusahaan.

