

BAB V

PENUTUP

1.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah di jelaskan pada bab sebelumnya, maka dapat di ambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Pada analisis pihak internal menerapkan strategi pemasaran pada pabrik tahu alamanda *regency* dari “Letak lokasi pabrik yang strategis di belakang perumahan warga” menjadi kekuatan dengan skor tertinggi 0,459 sedangkan faktor “hubungan baik antar karyawan” menjadi kelemahan dengan skor tertinggi yaitu 0,514.
2. Pada analisis pihak eksternal dalam menerapkan strategi pemasaran meningkatkan penjualan pada pabrik tahu alamanda *regency* “ memiliki adanya peluang dukungan pemerintah yaitu sebesar 0,514 sedangkan faktor “kenaikan bahan baku menjadi ancaman dengan memiliki skor 0,495.
3. Lalu pada analisis pemikiran dari hasil Analisis SWOT terdapat strange, weakness, treath, opportunity yang menjadi acuan untuk memiliki peningkatan pada proses produksi dan promosi dan penjualan serta sebagai pengevaluasian owner kedepan nya untuk kemajuan usaha.

5.2 Saran

Dari kesimpulan di atas maka dapat memberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Pabrik tahu alamanda regency berada di situasi yang agresif oleh karena itu pemerintah kota bekasi memberikan dana pada industrial menengah ini sesuai APBD yang di atur
2. Pengelola atau owner di harapkan dapat menjaga kekuatan dan memanfaatkan peluang yang di memperoleh rating teringgi dari konsumen
3. Di harapkan bagi pihak investor dan pihak lainnya dapat menanamkan modal lebih untuk membantu strategi promosi untuk pengembangan strategi analisis SWOT yang lebih antusias lagi