

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengolahan dan analisis data dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Terdapat faktor internal dan eksternal yang dimiliki PT Umpamasa Guna Mandiri dengan menggunakan analisa SWOT :
 - a. Faktor internal menurunkan volume penyewaan *main frame* di PT Umpamasa Guna Mandiri yaitu
 - Promosi yang dilakukan hanya dari konsumen ke kinsmen
 - Pelayanan yang diberikan belum maksimal
 - Barang yang disewakan pada konsumen mudah hilang dan rusak
 - Penetapan jam kerja yang tidak sesuai
 - b. Faktor eksternal menurunkan volume penyewaan *main frame* di PT Umpamasa Guna Mandiri yaitu
 - Adanya pesaing yang belum terkenal
 - Sistem pemasaran yang sudah modern dan inovatif
 - Karyawan kurang memahami strategi pemasaran yang baik
 - Karyawan kurang mengerti akan produk yang dipasarkan
2. Terdapat strategi pemasaran dilakukan dengan menggunakan metode SWOT dan QSPM.
 - a. Faktor internal dalam meningkatkan volume penyewaan *main frame* di PT Umpamasa Guna Mandiri yaitu
 - Memanfaatkan kualitas main frame
 - Mengoptimalkan ketersediaan main frame
 - Harga penyewaan yang terjangkau
 - Waktu pengiriman tepat waktu
 - b. Faktor eksternal dalam meningkatkan volume penyewaan *main frame* di PT Umpamasa Guna Mandiri yaitu

- Mengembangkan promosi
 - Meningkatkan pelayanan
 - Manajemen inventaris yang baik
 - Pengembangan sistem pemasaran
- c. Strategi pemasaran yang tepat pada PT Umpamasa Guna Mandiri menggunakan metode QSPM. Berdasarkan peringkat pada TAS, terdapat 16 alternatif strategi yaitu :
1. Melakukan promosi di berbagai media untuk menarik konsumen
 2. Pelatihan dan pengembangan karyawan
 3. Memanfaatkan kualitas *main frame*
 4. Mengoptimalkan ketersediaan *main frame*
 5. Menjaga harga penyewaan kompetitif
 6. Menggunakan kualitas untuk mengalahkan pesaing
 7. Meningkatkan pelayanan
 8. Pengembangan sistem pemasaran yang inovatif
 9. Mengembangkan promosi
 10. Memilih karyawan untuk meningkatkan kompetensi
 11. Pengembangan sistem pemasaran
 12. Meningkatkan manajemen inventaris
 13. Harga penyewaan yang terjangkau
 14. Manajemen inventaris yang lebih baik
 15. Waktu pengiriman tepat waktu
 16. Penetapan jam kerja yang lebih sesuai

5.2 Saran

Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan, saran yang mungkin berguna bagi PT Umpamasa Guna Mandiri yaitu :

1. PT Umpamasa Guna Mandiri sebisa mungkin mempertahankan kekuatan kemudian memaksimalkan hal tersebut karena saat ini berada di kuadran I yang artinya PT Umpamasa Guna Mandiri berada diposisi yang menguntungkan karena memiliki kekuatan dan peluang sehingga harus memaksimalkan kesempatan tersebut dengan semaksimal mungkin.

2. Mempromosikan melalui media sosial sangat menguntungkan dan dapat meningkatkan jumlah permintaan dalam penyewaan *main frame* dan menambah keuntungan bagi PT Umpamasa Guna Mandiri .
3. Menyetok *main frame* agar disaat banyak penyewa yang butuh *main frame* PT Umpamasa Guna Mandiri sudah memiliki stock yang cukup sehingga mampu memenuhi kebutuhan konsumen.

