

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan analisis data dan pembahasan di atas maka dapat disimpulkan pada penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Berdasarkan analisis matrik IFAS diperoleh total skor matriks *strength* dan matriks *weakness* sebesar 6,185 dan analisis matrik EFAS diperoleh dari total skor matrik *opportunity* dan threat sebesar 6,330. Kekuatan yang dimiliki yaitu CV. XYZ dapat bekerja sama dengan baik dan permen sate jelly mudah didapatkan. Kelemahan yang dimiliki yaitu CV. XYZ kurang memaksimalkan promosi dan kemasan yang kurang menarik. Peluang yang dimiliki yaitu Meningkatnya daya jual karena pasar yang semakin berkembang dan jumlah penduduk di Kab Bekasi yang terus bertambah. Ancaman yang dimiliki yaitu Banyaknya pesaing dibidang makanan dan konsumen menjadi semakin sensitif terhadap kualitas permen.
2. Posisi usaha CV. XYZ terletak di kuadran IV yaitu pada posisi *diffensive*, maka oleh karena itu strategi bertahan harus dilakukan untuk mempertahankan perusahaan yang mana alternatif ini menghadapi kendala kelemahan *internal* dan ancaman *external*.
3. Berdasarkan hasil analisis metode QSPM maka didapatkan urutan strategi berdasarkan nilai TAS antara lain ialah Memperbarui kemasan dengan design yang menarik agar menjadi ciri khas CV. XYZ (WT). Memberikan promosi dan diskon yang terjadwal agar menjalin kerjasama yang baik dengan pihak konsumen (WO). Memperluas jangkauan pasar (SO). Meningkatkan dan mempertahankan kualitas permen untuk memberikan kepercayaan terhadap konsumen (ST)

## 5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas maka saran pada penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Sebaiknya CV. XYZ menerapkan pemasaran dengan adanya potongan harga di hari-hari tertentu dan promosi media sosial seperti Shoppe, Instagram dan Tiktok
2. CV. XYZ harus memiliki ciri khas tertentu dari segi rasa ataupun kemasan agar bisa menjadi identitas produk, contoh misalnya rasa yang dibedakan atau disamakan setiap pack dan kemasan yang mempunyai tema di setiap hari besar atau trend yang ada skrng.
3. Sebaiknya CV. XYZ harus lebih bisa memahami karakter konsumen yang semakin sensitif agar konsumen puas dengan produk yang di pasarkan.

