



## Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

### 6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai “Perancangan Strategi Pemasaran Keripik Nenas dan Keripik Nangka Dengan Menggunakan Pendekatan SWOT dan QSPM Di *Home Industry* Sinar Hidayah” yang meliputi analisis IFE, analisis EFE, analisis IE, analisis SWOT dan analisis QSPM maka dapat disimpulkan bahwa:

- a. Faktor lingkungan *internal* dan *eksternal* perusahaan yang mempengaruhi strategi pemasaran yaitu: untuk faktor *internal* perusahaan kekuatan utama perusahaan berada pada produk yang berkualitas dan rasanya enak dan kelemahan utama *Home Industry* Sinar Hidayah yaitu tidak menggunakan laporan keuangan secara rapi. Sedangkan untuk faktor *eksternal* perusahaan peluang utama yang dimiliki oleh perusahaan berupa, tingginya loyalitas konsumen terhadap produk perusahaan, sedangkan ancaman utama untuk perusahaan adalah banyaknya produk substitusi/ pengganti.
- b. Hasil dari penilaian matrik IE menunjukkan posisi *Home Industry* Sinar Hidayah berada pada posisi kuadran V. pada posisi ini strategi yang tepat untuk digunakan adalah strategi menjaga dan mempertahankan. Strategi yang dapat diterapkan oleh *Home Industry* Sinar Hidayah adalah strategi penetrasi pasar, pengembangan pasar dan pengembangan produk.
- c. Hasil dari analisis SWOT menghasilkan 8 alternatif strategi yang dapat dipilih oleh *Home Industry* Sinar Hidayah yaitu:
  1. Mempertahankan harga dan meningkatkan kualitas produk untuk meningkatkan kepuasan dan loyalitas konsumen.
  2. Menjalin kerja sama dengan agen distributor yang potensial untuk menambah pangsa pasar.



#### Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

3. Memanfaatkan lokasi yang strategis untuk menarik pelanggan yang potensial.
4. Menciptakan produk dengan bentuk dan cita rasa yang baru.
5. Menjalankan system manajemen organisasi *internal* perusahaan
6. Membangun atau menyewa kios di tempat – tempat yang strategis untuk meningkatkan penjualan.
7. Melakukan kegiatan promosi dan iklan untuk menarik pelanggan potensial dan memperluas daerah pemasaran.
8. Membangun dan mengembangkan usaha patungan (*Joint Venture*) dengan pihak yang menyediakan modal dan bahan baku untuk meningkatkan kapasitas produksi.

Adapun hasil analisis dengan menggunakan matrik QSPM, dari delapan alternatif strategi yang ada terdapat satu alternatif strategi yang di prioritaskan untuk dilakukan oleh perusahaan yaitu, mempertahankan harga dan meningkatkan kualitas produk untuk meningkatkan kepuasan dan loyalitas konsumen dengan skor TAS, sebesar 5,935

## 6.2 Saran

Adapun saran yang dapat diberikan oleh penulis terhadap perusahaan *Home Industry* Sinar Hidayah ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi *Home Industry* Sinar Hidayah perlu menjalin kerja sama dengan berbagai pihak penyedia dana atau modal untuk memenuhi kekurangan dana yang dimiliki oleh perusahaan agar semua kegiatan operasional perusahaan menjadi lancar.
2. Bagi *Home Industry* Sinar Hidayah diharapkan agar memanfaatkan kemajuan ilmu teknologi yang ada saat ini.
3. Bagi *Home Industry* Sinar Hidayah diharapkan bisa menciptakan produk dengan bentuk dan cita rasa yang baru dan berbeda dikarenakan pada saat sekarang ini begitu banyak barang substitusi atau pengganti.
4. Bagi *Home Industry* Sinar Hidayah harus tetap berusaha mempertahankan dan menjaga atau bahkan meningkatkan kepuasan loyalitas konsumen

yang dimiliki terhadap produk perusahaan, agar konsumen tersebut tidak berpindah ke produk lain mengingat industry makanan memiliki banyak sekali produk substitusi yang lebih enak dan bahkan lebih mudah dan murah untuk didapatkan.



**Hak Cipta Diindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.