

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengolahan dan analisis data yang telah dilakukan pada bab-bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan untuk dapat melakukan perbaikan terhadap strategi pemasaran di Permata Sari.

1. Keunggulan yang dimiliki pesaing adalah variasi produk lebih banyak dibanding Permata Sari, tempat proses pembuatan lebih rapi bersih dan higienis, pesaing menawarkan harga lebih tinggi pada roti tawar, karena roti lebih lembut dan enak, adanya potongan harga jika konsumen membeli dalam jumlah yang besar, kemasan produk pesaing menarik dan mudah diingat karena menggunakan nama daerah Kampar, produk pesaing terdapat di setiap swalayan dan jaringan pemasaran pesaing lebih luas.
2. Kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman di Permata Sari dengan analisis SWOT sebagai berikut:
 - a. Pada faktor *internal* kekuatan utama *Home Industry* Permata Sari yaitu produk rasanya enak dan kelemahan utama *Home Industry* Permata Sari yaitu variasi produk sedikit dibanding pesaing. Sedangkan untuk faktor *eksternal* perusahaan peluang utama yang dimiliki oleh perusahaan berupa tingginya loyalitas konsumen terhadap produk perusahaan, sedangkan ancaman utama untuk perusahaan adalah bermunculan produk yang sejenis.
 - b. Hasil dari matrik IE posisi *Home Industry* Permata Sari berada pada posisi kuadran V. pada posisi ini strategi yang tepat untuk digunakan adalah strategi menjaga dan mempertahankan.
3. Rancangan ulang strategi pemasaran yang dilakukan Permata Sari dalam upaya meningkatkan volume penjualan sebagai berikut:

Hak Cipta Dilindungi 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.

Hak Cipta Dilindungi 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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- a. Strategi *Strength Opportunity* (SO) mempertahankan rasa, kualitas dan harga untuk meningkatkan loyalitas konsumen terhadap produk Permata Sari, menjalin kerja sama dengan agen distributor yang potensial untuk menambah pangsa pasar, melakukan pengembangan produk untuk meningkatkan loyalitas konsumen terhadap produk, memberikan potongan harga pada konsumen yang membeli jumlah besar dan memperhatikan kerapian area kerja dan kebersihan karyawan untuk meningkatkan kualitas dan kebersihan.
- b. Strategi *Weakness Opportunity* (WO) menjalankan sistem manajemen perusahaan yang terstruktur, meningkatkan promosi dengan menggunakan *website* dan memasang iklan sehingga produk Permata Sari familiar di masyarakat, memperluas area pemasaran dengan perluasan pangsa pasar dan menambah kapasitas produksi sehingga dapat mengisi pangsa pasar yang masih luas.
- c. Strategi *Strength Threat* (ST) menciptakan produk dan cita rasa yang baru untuk dapat bersaing dengan produk sejenis dan pengganti.
- d. Strategi *Weakness Threat* (WT) membangun dan mengembangkan kerja sama dengan pihak yang menyediakan modal dan bahan baku, meningkatkan kinerja dan menambah Sumber daya manusia.

6.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan terdapat beberapa saran yang dapat peneliti berikan yaitu sebagai berikut:

1. Pihak *Home Industry* Permata sari perlu mempertahankan dan meningkatkan strategi pemasaran untuk meningkatkan volume penjualan dengan melihat kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang telah ditentukan.
2. Pihak *Home Industry* Permata sari diharapkan bisa menciptakan produk dengan bentuk dan cita rasa yang baru dan berbeda dikarenakan pada saat sekarang ini begitu banyak barang substitusi atau pengganti.
3. Kepada peneliti dimasa yang akan datang agar dapat menambahkan metode pendukung guna kesempurnaan penelitian.