

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Berdasarkan hasil uraian-uraian pada bab-bab sebelumnya, maka penulis akan menarik kesimpulan pada bab ini. Dari kesimpulan tersebut penulis dapat memberikan saran yang mungkin dapat dijadikan masukan bagi Percetakan Mulia Wahyu Pratama dalam menentukan strategi dan kebijakan selanjutnya.

#### **5.1. Kesimpulan**

Hasil Penelitian yang penulis buat tentang Analisis Strategi Pemasaran Menggunakan Metode SWOT Pada Percetakan Mulia Wahyu Pratama, dapat disimpulkan sebagai berikut.

1. Dari hasil pembahasan yang telah penulis buat pada bab sebelumnya, maka kesimpulan yang di dapat dari hasil perhitungan diagram matriks adalah, situasi Percetakan Mulia Wahyu Pratama pada Kuadran I yang berarti Percetakan Mulia Wahyu Pratama sangat diuntungkan dengan adanya kekuatan yang besar pada usahanya seperti menjamin kualitas cetakan yang lebih tajam dan lebih sempurna, dan juga memberikan potongan harga di setiap pembelian yang berjumlah banyak, sehingga Percetakan Mulia Wahyu Pratama dapat memanfaatkan kekuatan yang sudah ada untuk menggapai peluang-peluang pada usaha tersebut kedepannya.
2. Pada faktor internal kekuatan yang di miliki Percetakan Mulia Wahyu Pratama memiliki nilai yang lebih besar dibandingkan nilai kelemahan. Hal ini dapat membuat Percetakan Mulia Wahyu Pratama bisa terus mengembangkan usahanya dengan memanfaatkan kekuatan yang ada. Disamping itu juga faktor eksternal yang dimiliki oleh Percetakan Mulia Wahyu Pratama juga memiliki keunggulan hal ini dibuktikan dengan skor dari peluang lebih tinggi dari ancaman, maka dari itu Percetakan Mulia Wahyu

Pratama dapat memanfaatkan peluang yang ada untuk menunjang kekuatan dalam melakukan ekspansi atau penyebaran usaha percetakan dengan cara membuka cabang baru. Walaupun sudah memiliki kelebihan tersebut pihak Percetakan Mulia Wahyu Pratama harus memperhatikan bagaimana situasi yang akan terjadi dimasa yang akan datang.

## **5.2. Saran**

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan penulis dengan owner, maka penulis akan memberikan saran diantaranya:

1. Penulis memberikan saran agar Percetakan Mulia Wahyu Pratama harus bersigap dalam mengatasi kelemahan yang dimiliki, seperti kurangnya fasilitas dan peralatan yang menjadi penunjang dalam proses operasional dan juga kurangnya terhadap promosi dalam memasarkan produk. Untuk mengatasinya maka penulis menyarankan. Merencanakan dengan segera mungkin perencanaan modal untuk kebutuhan akan fasilitas dan peralatan, untuk permasalahan promosi, Percetakan Mulia Wahyu Pratama harus lebih pandai memanfaatkan kemajuan akan teknologi dalam mempromosikan usahanya seperti memanfaatkan media sosial lainnya, serta dengan cara menyebarkan brosur.
2. Saran yang dapat di berikan penulis agar Percetakan Mulia Wahyu Pratama lebih bisa menambahkan inovasi baru agar tidak ketinggalan zaman dan menghindari terjadinya pengurangan pelanggan, seperti Menciptakan produk yang sesuai dengan perkembangan zaman yang ada pada saat ini, contohnya desain undangan secara elektronik dan menambahkan inovasi cetak desain cup minuman.