

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan analisis dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka penulis dapat memberikan kesimpulan sebagai berikut:

1. Setelah penulis melakukan observasi, wawancara dan dokumentasi. Bauran pemasaran 7P (*product, price, place, promotion, people, physical evidence, process*) yaitu diantaranya (*promotion, place and people*) yang mempengaruhi penurunan pendapatan pada percetakan Rifan *Production* seperti kurang memaksimalkan promosi dalam menjual produk, lokasi kurang strategis dan karyawan sering melakukan kesalahan dalam proses produksi.
2. Berdasarkan hasil penelitian analisis SWOT dan matriks SWOT maka sesuai dengan teori (Rangkuti, 2015) dapat diperoleh nilai IFAS dan EFAS yaitu:

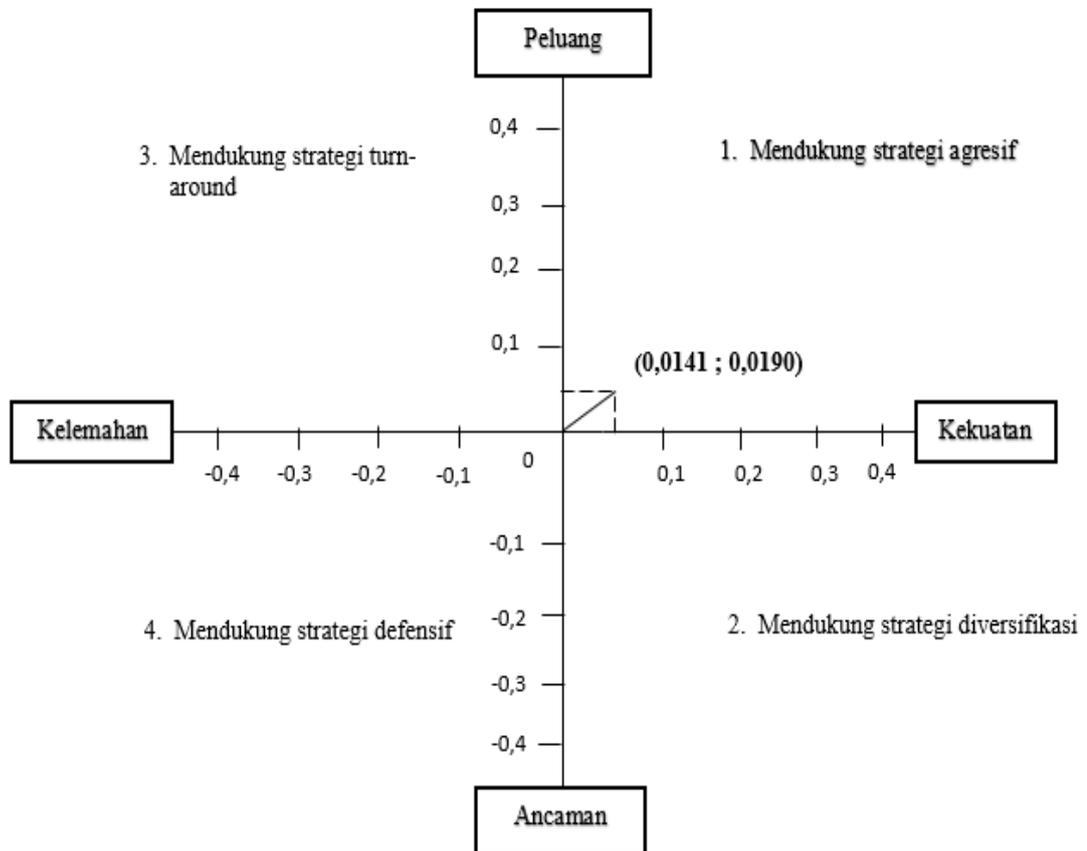
Kekuatan (Faktor Internal) : 1,8923

Kelemahan (Faktor Internal) : 1,8642

Peluang (Faktor Eksternal) : 1,8887

Ancaman (Faktor Eksternal) : 1,8508

Menentukan posisi percetakan Rifan *Production* dalam diagram cartesius Analisis SWOT dengan cara mengurangi skor total kekuatan dan kelemahan ($1,8923 - 1,8642$) lalu dibagi dua, selanjutnya dengan mengurangi skor total peluang dan ancaman ($1,8887 - 1,8508$) lalu dibagi dua. Diketahui bahwa titik koordinat terletak pada 0,0141 dan 0,0190 dimana menunjukkan bahwa posisi percetakan Rifan *Production* berada pada kuadran I (satu) yaitu kuadran agresif dimana kuadran ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan, perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada.



Gambar Diagram Cartesius Analisis SWOT Percetakan Rifan *Production*

Sumber: Berdasarkan data yang telah diolah, 2 Juli 2022

5.2 Saran

1. Bauran pemasaran yang dapat dilakukan untuk menghindari terjadinya penurunan pendapatan pada percetakan Rifan *Production* yaitu:
 - a. Percetakan Rifan *Production* dalam hal promosi seharusnya tidak hanya melakukan promosi dari mulut ke mulut (*Mouth To Mouth*), harus bisa lebih memanfaatkan seluruh media promosi yang ada seperti menyebarkan brosur, memasang banner, dan lain sebagainya. Sehingga dapat membantu dalam menyebarluaskan nama dari Percetakan Rifan *Production* itu sendiri.
 - b. Memanfaatkan perkembangan teknologi seperti google bisnis untuk menjelaskan profil usaha hingga alamat dan waktu buka tutupnya karena pengaruh lokasi percetakan yang kurang strategis.

- c. Meningkatkan kualitas SDM yang ada agar hasil produksi tidak kalah dibanding pesaing, dengan meningkatkan kualitas SDM maka akan berpengaruh dengan produk yang dihasilkan sehingga jika hasil produksi bagus dan berkualitas maka pelanggan tidak akan pindah ke pesaing serta tidak terjadinya penurunan pendapatan.
2. Strategi yang dapat diterapkan adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*) dimana perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada dan pilihan strategi menggunakan strategi SO (*Strengths-Opportunity*), maka strategi pemasaran yang dapat diterapkan pada percetakan Rifan *Production* dalam mencapai target pendapatan yaitu:
- a. Memanfaatkan dengan maksimal promosi yang telah di jalankan, promosi dilakukan agar mampu menarik minat pelanggan yang lebih banyak dan semakin tahu tentang produk yang ditawarkan.
 - b. Memperluas pangsa pasar dengan memanfaatkan perkembangan teknologi seperti melakukan promosi di sosial media instagram dan facebook, karena dapat media sosial merupakan strategi promosi yang sangat efektif sehingga calon pelanggan dapat lebih mudah mengetahui tentang percetakan Rifan *Production*.