

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil kesimpulan, maka penulis akan memberikan saran yang mungkin dapat dijadikan masukan bagi Kemplang Silva dalam strategi bauran pemasarannya. Hasil penelitian yang penulis buat strategi bauran pemasaran dengan menggunakan metode Analisis SWOT terhadap Usaha Kemplang Silva Pedamaran.

Dari hasil perhitungan diagram matriks situasi pada Usaha Kemplang Silva berada pada Kuadran 1 yang berarti Kemplang Silva Pedamaran sangat diuntungkan dengan adanya kekuatan yang besar pada usahanya, sehingga Kemplang Silva dapat memanfaatkan kekuatan yang sudah ada untuk menggapai peluang-peluang pada usaha tersebut kedepannya. Pada Faktor Internal kekuatan yang dimiliki Kemplang Silva Pedamaran memiliki nilai yang lebih besar dibandingkan nilai kelemahan. Hal ini dapat membuat Kemplang Silva bisa terus mengembangkan usahanya dengan memanfaatkan kekuatan yang ada.

Sedangkan Pada Faktor Eksternal Kemplang Silva memiliki nilai ancaman yang lebih besar dari pada peluang. Dalam hal ini Kemplang Silva harus mengevaluasi ulang agar dapat meminimalisirkan ancaman dengan memanfaatkan peluang yang ada.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan tersebut maka saran yang diberikan peneliti sebagai berikut:

1. Sebaiknya Usaha Kemplang Silva Pedamaran hendaknya memiliki gerai toko khusus tempat transaksi penjualan dan tempat untuk memproduksi kemplang serta pemilihan lokasi toko juga harus strategis supaya mudah dijangkau oleh konsumen secara langsung.

2. Sebaiknya Pemilik Usaha Kemplang Silva Pedamaran juga harus memiliki media promosi online seperti Facebook, Instagram ataupun media lainnya. Sehingga promosi yang dilakukan bisa efektif, bahkan tidak hanya masyarakat pedamaran saja yang bisa membeli produk Kemplang tersebut, melainkan masyarakat luar juga bisa membeli produk Kemplang Silva.