

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **1.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh penulis mengenai Analisis Strategi Pengembangan Jasa Pengiriman Surat dan Paket (Studi Kasus Pada Kantor Pos Kapten A. Rivai Palembang) maka ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil olah data diperoleh skor kekuatan yang dimiliki Kantor Pos Kapten A. Rivai Palembang sebesar 2,86, skor kelemahan sebesar 2,48 dapat dilihat bahwa skor kekuatan lebih besar dari pada skor kelemahan, maka Kantor Pos dianggap dapat mengatasi kelemahan dengan kekuatan yang dimiliki. Untuk skor peluang sebesar 2,84 dan skor ancaman sebesar 2,88 dapat diketahui bahwa skor ancaman lebih besar dari pada skor peluang maka dari itu Kantor Pos dianggap belum dapat mengatasi ancaman dengan peluang yang dimiliki.
2. Berdasarkan hasil analisis pada Matriks SWOT terdapat empat strategi yang dimiliki Kantor Pos kemudian dilakukan pemetaan posisi Jasa Pengiriman Kantor Pos Kapten A. Rivai Palembang dalam Diagram Analisis SWOT dengan cara mengurangkan skor total kekuatan dan kelemahan diketahui bahwa titik potong keduanya adalah 0,38 dan (-0,49) berada pada kuadran II. Pada kuadran ini diketahui bahwa Kantor Pos Kapten A. Rivai Palembang menghadapi ancaman yang besar, tetapi masih memiliki kekuatan dari segi internal. Fokus strategi ini adalah strategi diversifikasi (produk/pasar) dan didapat tiga alternatif strategi yaitu, meningkatkan promosi dan periklanan, membuat aplikasi yang dapat memudahkan untuk pengecekan status barang yang dikirim, dan menambah layanan konfirmasi status barang melalui pesan singkat

## 1.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, saran yang dapat diajukan oleh penulis terhadap Kantor Pos Kapten A. Rivai Palembang, yaitu sebagai berikut:

1. Dalam menghadapi ancaman yang besar, Kantor Pos dapat melakukan upaya-upaya dengan memanfaatkan kekuatan yang dimiliki seperti meningkatkan fasilitas layanan dengan menambah jumlah kurir agar dapat mempercepat pengiriman barang karena konsumen yang berbelanja *online* ingin barangnya cepat sampai, ikut serta dalam event-event besar, misalnya dengan menjadi sponsor dari sebuah event di universitas dan Kantor Pos juga harus mengoptimalkan produk atau layanan yang telah ada, agar konsumen tetap loyal kepada Kantor Pos.
2. Agar Kantor Pos tetap dapat bersaing dengan kompetitor yang ada, Kantor Pos perlu untuk menerapkan strategi-stragi pengembangan yang telah penulis dapat dari diagram SWOT. Adapun strategi-strategi tersebut yaitu meningkatkan promosi dan periklanan, membuat aplikasi yang dapat memudahkan untuk pengecekan status barang yang dikirim, dan menambah layanan konfirmasi status barang melalui pesan singkat.