

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah dilakukan oleh penulis mengenai Strategi Pemasaran Berbasis Analisis SWOT Pada PT Pos Indonesia (Persero) Cabang Palembang maka, ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil analisis data diperoleh skor kekuatan yang dimiliki Kantor Pos Palembang 30000 sebesar 1,14 sedangkan skor kelemahan sebesar 0,68, ini berarti skor kekuatan lebih besar daripada skor kelemahan sehingga Kantor Pos Palembang 30000 tentunya dapat mengatasi kelemahan dengan kekuatan yang dimilikinya. Untuk skor peluang sebesar 1,07 sedangkan skor ancaman sebesar 0,85, hal ini berarti Kantor Pos Palembang 30000 dapat mengatasi ancaman dengan peluang yang dimilikinya.
2. Berdasarkan hasil Matriks SWOT dari empat sel strategi yang dimiliki Kantor Pos Palembang 30000 yang telah dilakukan pemetaan terhadap posisi dalam diagram analisis SWOT berada pada kaudran I dengan titik potong (0,46; 0,05). Pada kuadran I ini Kantor Pos Palembang 30000 harus mampu mempertahankan keunggulan yang dimiliki agar dapat menambah minat Corporate untuk bekerja sama dengan kantor pos dan mempertahankan kemampuan serta keahlian yang dimiliki karyawan dalam menangani para Mitra Corporate.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, saran yang diajukan penulis terhadap PT Pos Indonesia (Persero) Cabang Palembang yaitu:

1. Kantor Pos Palembang 30000 harus mampu mempertahankan pelayanan yang diberikan kepada Mitra Corporate. Hal ini dilakukan supaya Mitra Corporate tetap ingin bekerjasama dengan Kantor Pos Palembang 30000.

2. Kantor Pos Palembang 30000 tetap perlu menerapkan strategi pemasaran yang terkonsentrasi pada Mitra Corporate, untuk menggunakan kekuatan yang ada guna memanfaatkan peluang. Contohnya seperti Kantor Pos Palembang 30000 harus membuka agen-agen pos yang ada di setiap lokasi sehingga di Kantor pos agen tersebut bisa bertransaksi dengan Mitra Corporate dan tidak hanya di Kantor Pos Palembang 30000 saja.