

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan pada hasil penelitian data dan pembahasan di Percetakan Alga dapat ditarik kesimpulan, sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil penelitian kondisi internal di Percetakan alga dapat diketahui kekuatan maupun kelemahan di perusahaan yaitu Kekuatan perusahaan antara lain mampu memberikan gratis pengiriman dan harga murah tetapi berkualitas. Sementara itu kelemahannya seperti belum mempunyai akun media sosial atau situs web sebagai pangsa pasar yang potensial dengan tetap menjaga dan meningkatkan kualitas produk periklanan karena masih dari mulut ke mulut. Manajemen sumber daya manusia yang kurang professional dalam porsi tugas-tugasnya.
2. Berdasarkan hasil penelitian kondisi eksternal di Percetakan Alga dapat diketahui peluang maupun ancaman di perusahaan yaitu, peluang mesin cetak di maintance secara rutin, meningkatnya kerjasama dan jumlah pelanggan, terjalin hubungan baik dengan *supplier* maupun instansi. Ancaman bagi perusahaan bertambahnya jumlah pesaing baru maupun persaingan harga tidak sehat.

B. Saran

Adapun saran dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Percetakan Alga Harus tingkatkan kreatifitas desain maupun inovasi produk sehingga, konsumen tidak merasa bosan berkemampuan dalam memenuhi kebutuhan konsumen, kualitas produk untuk menarik pelanggan baru. Percetakan Alga hendaknya memanfaatkan perkembangan sosial media Instagram/Facebook/*website* melalui *smartphone* untuk menunjang pemasaran produk sehingga lebih dikenal luas oleh kalangan masyarakat.

Perlu adanya tenaga kerja di bagian keuangan percetakan Alga supaya dapat mengetahui perkembangan atau kondisi keuangan untuk menjadi bahan pertimbangan pengambilan keputusan yang tepat sesuai tujuan. Percetakan Alga hendaknya memperbaiki manajemen perusahaan untuk mengatasi manajemen sumber daya manusia yang professional sesuai dengan porsi tugas-tugasnya.

2. Meningkatkan kualitas pelayanan, dengan memberikan pelayanan yang baik akan mampu menarik kembali pembeli maupun *supplier* saat mereka merasa nyaman. Menarik pelanggan baru dengan memberikan pelayanan yang baik dapat mengurangi biaya promosi bisnis karena pelanggan setia tidak akan segan-segan untuk merekomendasikan kepada orang lain.