

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab terakhir ini akan dibagi dalam dua bagian utama, yaitu kesimpulan dari hasil analisis yang telah dijabarkan pada bab V, serta bagian kedua yaitu saran yang berkenaan dengan strategi pemasaran dari Citra Sasirangan Banjarmasin.

6.1 KESIMPULAN

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan terhadap data perusahaan, maka diperoleh beberapa kesimpulan yaitu:

1. Dari hasil observasi yang telah dilakukan serta hasil interview dengan pihak manajemen Citra Sasirangan, perusahaan Citra Sasirangan memiliki kekuatan dan peluang yang besar sehingga kelemahan dan ancaman yang dihadapi dapat ditanggulangi oleh kekuatan yang dimiliki perusahaan. Citra Sasirangan memanfaatkan peluang pertumbuhan pasar guna memperluas pasar, tetap mengoptimalkan pasar yang sudah ada dengan mempertahankan loyalitas pelanggan terhadap Citra Sasirangan. Pesaing-pesaing baru yang memasuki pasar menjadi ancaman bagi Citra Sasirangan, untuk mengatasi ancaman tersebut, strategi yang diterapkan adalah memperkuat distribusi produk, meningkatkan kualitas produk dan kestabilan harga jual.
2. Dilihat dari digram analisis SWOT, Citra Sasirangan berada dalam kudran pertama, kuadran yang sangat menguntungkan, yang menerapkan strategi

pertumbuhan agresif. Strategi agresif ini diterapkan untuk mencapai pertumbuhan, baik dalam penjualan, menambah asset perusahaan, meningkatkan keuntungan atau kombinasi dari ketiganya. Pertumbuhan perusahaan ini dapat dicapai dengan cara mengembangkan produk baru, meningkatkan kualitas produk, dan meningkatkan distribusi ke pasar yang lebih luas.

6.2 SARAN

Berdasarkan hasil analisis data dan dari kesimpulan yang diperoleh dalam penelitian ini, penulis dapat memberikan saran yang mungkin dapat digunakan sebagai pertimbangan oleh perusahaan dalam menentukan kebijakan perusahaan.

1. Citra Sasirangan tetap mengoptimalkan pasar yang ada dan tetap menjaga pertumbuhan pasar sasirangan dan menjaga loyalitas pelanggan yang dengan setia telah memilih Citra Sasirangan sebagai perusahaan penghasil produk sasirangan kepercayaan mereka.
2. Citra Sasirangan harus mempertahankan kualitas produknya baik dari segi bahan, warna, dan kemasannya.
3. Citra Sasirangan harus meningkatkan pelayanan kepada konsumen sehingga dapat memberikan dampak positif untuk perkembangan usaha saat ini dan masa yang akan datang.
4. Secara terus-menerus dan berkelanjutan meningkatkan kualitas sumber daya manusia nya, karena sumber daya manusia merupakan yang terpenting untuk mencapai perencanaan strategis perusahaan.

5. Untuk menangani masalah logistik yang kurang baik, sebaiknya manajemen Citra Sasirangan melakukan kerjasama yang baik dengan bagian pergudangan, sehingga dapat dipantau dengan baik keluar –masuknya persediaan bahan baku, pengadaan logistik perusahaan agar tercapai kinerja yang berkesinambungan, untuk menghadapi ancaman pesaing-pesaing yang akan datang.
6. Perusahaan harus dapat melihat peluang usaha yang ada sebagai salah satu potensi yang harus digunakan oleh perusahaan sebaik-baiknya. Perusahaan juga harus selalu waspada terhadap segala bentuk ancaman yang timbul dan yang dapat merugikan perusahaan. Dalam hal ini perusahaan dituntut untuk mengatasi segala ancaman yang ada dengan baik dengan menggunakan seluruh kekuatan yang dimiliki perusahaan.
7. Citra Sasirangan harus menjaga loyalitas pelanggan dengan cara meningkatkan kualitas pelayanan, meningkatkan kualitas produk agar dapat tercapai kepuasan konsumen, yang dapat menambah profit perusahaan.
8. Menggunakan strategi ekspansi harus benar-benar diperhitungkan dengan pemikiran yang tepat dan teliti, karena apabila strategi ekspansi dikerjakan dengan setengah-setengah atau tanggung, hanya akan menyebabkan kerugian bagi perusahaan. Jadi harus dipelajari apa saja yang akan berpengaruh pada perusahaan baru kemudian ditentukan strategi yang tepat.