

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diuraikan diatas, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Analisis lingkungan internal CV Bimantara Jaya yang terdiri dari kekuatan (*Strenght*) yaitu Produk sudah teruji melalui riset, Risiko manipulasi rendah, Produk berkualitas, Lokasi usaha ada 4 cabang, Konsumennya lebih dari 100, Jaminan kualitas demi kelayaitasan konsumen, Ekspedisi handal, Harga terjangkau, Jaminan keselamatan karyawan, Inovasi produk, Kelemahan (*weakness*) Human error, Promosi rendah, Media promosi hanya dengan sales marketing dan media sosial, Sering keterlambatan pasokan bahan baku, Tempat produksi tidak satu lokasi, Risiko gagal bayar tinggi, Minim mesin produksi canggih, Rawan kebakaran, manager kurang handal, pencemaran lingkungan. Analisis lingkungan eksternal CV Bimantara Jaya yang terdiri dari peluang (*opportunity*) rendah pesaing dengan produk serupa, tingkat permintaan produk tinggi, harga bahan baku murah, hubungan kerja dengan konsumen sangat baik, bekerja sama dengan BUMDES setempat, selalu mengupgrade permintaan konsumen, perusahaan pesaing tidak berinovasi, produk tidak mudah di tiru, menguasai pangsa pasar, harga produk substitusi relatif mahal. Ancaman (*threat*) kalah saing dengan strategi marketing perusahaan lain,

keterbatasan jumlah mesin produksi berkapasitas tinggi, strategi promosi perusahaan lain lebih unggul, perizinan usaha agak sulit, adanya perusahaan baru yang memproduksi serupa, inovasi dari produk pesaing lebih unggul.

2. Strategi yang dapat di terapkan oleh CV Bimantara Jaya berdasarkan analisis matrik SWOT adalah strategi pertumbuhan dengan pendekatan strategi SO yaitu dengan mengintensifkan promosi pada pasar, menjaga kualitas produk yang ditawarkan, memanfaatkan media sosial sebagai sarana untuk melakukan promosi, memanfaatkan fintech untuk media layanan pembayaran, merekrut karyawan yang kompeten atau memberikan edukasi terhadap karyawan, memperbarui manajemen perusahaan agar lebih handal dalam bekerja.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang didapat, berikut saran-saran yang bertujuan memberikan manfaat bagi pihak-pihak lain atas hasil penelitian ini

1. Bagi CV Bimantara Jaya harus lebih meningkatkan promosi produk maupun perusahaanya karena dilihat dari tempat produksi belum ada banner ataupun papan nama usaha yang terpasang, selain itu juga di media-media iklan juga sangat minim informasi produk agar mencegah adanya ancaman kalah saing dengan perusahaan baru. CV Bimantara Jaya diharapkan untuk dapat mengatur kinerja karyawanya agar lebih kompeten sesuai dengan visi perusahaan. diharapkan untuk

meningkatkan kualitas produknya agar tetap eksis di pasarnya sehingga pendapatan perusahaan pun akan ikut meningkat. harapkan dapat membuat inovasi maupun kreasi produknya agar lebih dikenal oleh konsumen dan laku dipasarnya. diharapkan agar dapat memberi pelayanan kepada konsumen dengan baik dan teliti demi kelayaitasan konsumen dan tidak pergi ke perusahaan lain.

2. Bagi akademik hasil penelitian ini diharapkan mampu digunakan sebagai perbendaharaan di perpustakaan Institut Agama Islam Negeri Tulungagung
3. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat mengkaji sumber maupun referensi tentang penerapan analisis SWOT sebagai rumus penentu strategi pemasaran, agar hasil penelitiannya dapat lebih baik dan lebih lengkap lagi.