Bab 6
Kesimpulan dan Saran

6.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengolahan data yang dilakukan pada bab 4 dan setelah mempertimbangkan analisis yang telah dilakukan, maka dapat di ambil kesimpulan mengenai tujuan dari penelitian yang dilakukan yaitu:

A. Hasil identifikasi faktor *internal* dan *eksternal* PD. Winda Putra yang mendukung pelaksanaan strategi pemasaran yang didapatkan yaitu:

1. Faktor *internal*

   Dari 20 item petanyaan dalam *kuisioner internal* yang ditujukan kepada karyawan di PD. Winda Putra terdapat 15 (lima belas) item pertanyaan yang valid dan reliabel dan item – item pertanyaan ini dapat digunakan sebagai variabel penelitian untuk meyakinkan peneliti melanjutkan penelitian ketahap selanjutnya.

Tabel 6.1. Item pertanyaan kuisioner internal yang *valid* dan *reliabel*.

No	Item Pertanyaan
1	Apakah peraturan yang diterapkan oleh perusahaan memberatkan anda dalam bekerja?
2	Apakah imbalan gaji yang diberikan perusahaan sudah cukup memuaskan?
3	Apakah gaji yang diberikan oleh perusahaan sudah tepat waktu?
4	Adanya bonus bagi karyawan yang berprestasi memotivasi anda dalam bekerja?
7	Apakah menurut anda kualitas produk yang dihasilkan perusahaan sudah baik?
9	Apakah dengan harga jual yang relatif sama dengan perusahaan lain perusahan dapat bersaing dengan perusahaan pesaing?
10	Apakah suasana kekeluargaan antar karyawan dalam lingkungan kerja terbina dengan baik?
11	Apakah dengan struktur organisasi yang sederhana memberatkan anda dalam pembagian tugas kerja?
12	Apakah sumber daya manusia yang berpengalaman dalam pembuatan dodol sudah cukup?
13	Apakah gaji yang diberikan perusahaan yang belum mengikuti peraturan daerah merugikan anda?
14	Apakah menurut anda promosi yang belum menerapkan secara online dapat mempengaruhi penjulan produk?
16	Apakah perusahaan selalu mementingkan keselamatan kerja ?
17	Apakah sumber daya manusia yang bekerja diperusahaan sudah cukup?
19	Apakah suhu rungan dan belum adanya pendingin ruangan mengaggu anda dalam bekerja ?
20	Apakah dengan sistem pemasran langsung (*door to door*) mengkibatkan tekanan terhadap anda dalam bekerja?

2. Faktor *eksternal*

   Dari 20 *item* petanyaan dalam *kuisioner eksternal* yang ditujukan kepada distributor pengguna produk di PD. Winda Putra terdapat 13 (tiga belas) item pertanyaan yang *valid* dan *reliabel* dan *item – item* pertanyaan ini dapat digunakan sebagai variabel penelitian untuk meyakinkan peneliti melanjutkan penelitian ketahap selanjutnya.

Tabel 6.2. Item pertanyaan kuisioner eksternal yang *valid* dan *reliabel*.

No	Item Pertanyaan
1	Apakah pertumbuhan perekonomian penduduk mempengaruhi terhadap penjulan dodol?
2	Dengan dibukanya wisata-wisata apakah penjualan produk dodol meningkat?
3	Apakah dengan peningkatan penduduk mempengaruhi terhadap penjualan dodol?
6	Apakah produk PD. Winda Putra menarik bagi konsumen?
7	Apakah kemasan produk PD. Winda Putra dapat bersaing dengan merk lain?
9	Apakah perilaku konsumen selektif dan sensitif terhadap kualitas produk dodol?
10	Apakah menurut anda dengan adanya pesaing menjadi tolak ukur untuk meningkatkan kualitas produk PD. Winda Putra?
11	Apakah kenaikan minyak dan gas mempengaruhi penjualan terhadap produk dodol?
12	Apakah dengan dibukanya pasar bebas mempengaruhi terhadap penjualan dodol ?
13	Adanya politik yang tidak stabil menyebabkan penurunan penjulan terhadap produk dodol?
14	Dengan banyakanya produk makanan modern apakah mempengaruhi peminat terhadap dodol?
18	Dengan persaingan yang ketat dalam penjualan produk dodol apakah produk PD. Winda Putra dapat bersaing?
19	Apakah marketing yang dilakukan oleh PD. Winda Putra sudah memuaskan anda?

3. Hasil dari total *score* matriks IFE seberas 2,659 dan EFE sebesar 2,514, total *score* ini untuk menentukan posisi perusahaan dimana faktor yang termasuk kedalam bagian kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman akan dimasukan kedalam matrik IE.

4. Dari matrik internal-ekternal (IE) hasil dari pengolahan matrik IFE dan EFE, didapat total *score* IFE sebesar 2,659 dan EFE sebesar 2,514 maka perusahaan PD. Winda Putra terletak di sel no 5 dengan menggunakan Strategi *Growth Strategy* yaitu strategi pertumbuhan dan konsentrasi melalui integrasi horizontal. Strategi pertumbuhan melalui integrasi horizontal ini digunakan perusahaan untuk memperluas pemasaran dengan cara membangun di lokasi yang sama, dan meningkatkan jenis produk atau varian rasa produk baru. Strategi yang diterapkan perusahaan yaitu menghindari kehilangan penjualan dan kehilangan

profit serta memperluas pangsa pasar, fasilitas produksi, dan teknologi melalui pengembangan internal maupun eksternal melalui akuisisi atau *joint ventures* dengan perusahaan lain dalam industri yang sama.

5. Hasil usulan strategi pemasaran dari metode strategi SWOT yaitu:
   a) Strategi (SO)
   - Menyimpan produk dodol di toko-toko yang berdekatan dengan tempat wisata-wisata yang ada di Garut maupun di luar Garut .
   - Menambah SDM yang berpengalaman dalam pembuatan dodol dengan menawarkan gaji yang telah menerapkan UMK dareah.
   - Melakukan pengembangan produk dengan manabahkan varian rasa baru.

   b) Strategi (WO)
   - Melakukan pemasaran secara online.
   - Melakukan perluasan pemasaran di luar daerah Garut dan Jawa Barat.
   - Menambah varian rasa produk baru yang tidak ada diperusahaan pesaing.

   c) Strategi (ST)
   - Merubah kemasan produk dodol semenarik mungkin.
   - Mengembangkan produk dengan cara membuat produk baru yang lebih inovatif.

   d) Strategi (WT)
   - Menambah fasilitas kerja dan memperbarui fasilitas yang sudah lama.
   - Menambah tenaga kerja yang kompeten dalam pembuatan dodol.

6.2. Saran

Perumusan strategi yang telah dikembangkan oleh peneliti hendaknya jadi bahan Pertimbangan oleh pihak perusahaan sehingga dapat di implementasikan dengan harapan dapat memecahkan masalah yang sedang dihadapi oleh perusahaan saat ini berikut strategi yang telah dikembangkan oleh peniliti:

1. Perusahaan dapat meningkatkan pemasaran produk dengan cara promosi menampilkan iklan produk di internet baik melalui *website* maupun media sosial.
2. Perusahaan dapat meningkatkan kualitas SDM dengan cara merekrut karyawan yang sudah berpengalaman dalam bidang pembuatan dodol.
3. Membuka toko baru yang berdekatan dengan wisata-wisata yang ada diluar Garut maupun di luar daerah Garut.
4. Menambah varian rasa baru dan memperbaiki kemasan agar terlihat modern.
5. Memperkenalkan produk yang sudah ada ke Pulau-pulau Jawa.
6. Memperbaharui alat-alat kerja kantor yang sudah usang, untuk mempermudah karyawan dalam melakukan tugasnya.