

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

1.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan di atas maka dapat ditarik kesimpulan bahwa pada matriks SWOT terlihat beberapa alternatif strategi yang paling efektif dilakukan oleh Kelompok Usaha Bersama (KUB) Sari Kelapa Kabupaten Bone Bolango dengan menggabungkan antara unsur kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan dengan peluang serta ancaman yang dihadapi perusahaan yaitu strategi SO atau mendukung strategi yang agresif dengan cara: (1) Memperluas bangunan tempat produksi VCO sehingga jumlah produksi VCO dapat lebih meningkat; (2) Meningkatkan kualitas produk VCO agar tingkat kepercayaan dan kepuasan masyarakat terjamin; (3) Meningkatkan volume penjualan dengan strategi bauran pemasaran; (4) Menambah modal usaha untuk mengembangkan produksi VCO. Dan juga strategi WO atau mendukung strategi dengan orientasi putar balik atau *turnover* dengan melakukan: (1) Meningkatkan pengetahuan SDM dengan cara mengikutsertakan beberapa karyawan untuk mengikuti berbagai pelatihan untuk menambah keahlian mereka pada bidang masing-masing; (2) Meningkatkan kerja sama dalam bidang investasi, hal ini dilakukan sebagai langkah untuk menambah tingkat kebutuhan modal dalam rangka pengembangan usaha; (3) Efektivitas dan efisiensi tenaga kerja untuk menghasilkan tenaga yang profesional dalam bidangnya masing-

masing; (4) Meningkatkan promosi produk VCO (*virgin coconut oil*) kepada masyarakat luas melalui berbagai media.

1.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan di atas, maka dapat dikemukakan beberapa saran sebagai berikut:

- 1) Untuk pihak perusahaan dalam hal ini Kelompok Usaha Bersama (KUB) Sari Kelapa Kabupaten Bone Bolango, disarankan untuk: (1) Harus melakukan berbagai inovasi produk yang sesuai dengan keinginan konsumen untuk mengembalikan tingkat kepercayaan konsumen dengan cara *brand marking* (belajar dari produk pesaing dalam hal inovasi produk); (2) Memperkuat keberadaan produk VCO (*virgin coconut oil*) di pasaran dengan cara memperkuat *marketing mix* atau bauran pemasaran agar masyarakat lebih tertarik pada produk VCO (*virgin coconut oil*). (3) Meningkatkan berbagai aktivitas nilai yang ada pada Kelompok Usaha Bersama (KUB) Sari Kelapa Kabupaten Bone Bolango terutama dalam hal pelayanan terhadap konsumen.
- 2) Untuk peneliti lain, seyogyanya dalam melakukan penelitian yang berhubungan dengan strategi pemasaran dengan menggunakan analisis SWOT, harus mempertimbangkan unsur-unsur lain yang menjadi faktor yang mempengaruhi pemasaran dan keinginan konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

- Anoraga, Panji dan Soegiastuti, Janti.** 2003. *Pengantar Bisnis Moderen* Edisi Revisi. Jakarta: Dunia Pustaka Jaya
- Asauri, Sofyan.** 2000. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Raya Grafindo Persada
- Buchari, Alma.** 2004. *Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta
- ,2004. *Manajemen Pemasaran Dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta
- ,2005. *Pengantar Bisnis*. Bandung: Alfabeta
- Cravens, W. David.** 2002. *Strategic Marketing Management Cases Edisi 7*. USA: McGraw-Hill/Irwin
- Kotler, Philip.** 2000. *Lateral Marketing*. Jakarta: Esensi
- Rangkuti, Freddy.** 2004. *Analisis Swot Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama
- Riyanto.** 2001. *Dasar-Dasar Pembelajaran Perusahaan*. Yogyakarta: BPFE
- Sugiyono.** 2009. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R & D*. Bandung: Alfabet
- Tjiptono, Fandy.** 2008. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi Publisher