

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan uraian dan analisis yang telah dilakukan pada bab-bab sebelumnya penulis akan menarik kesimpulan dan saran-saran yang nantinya dapat bermanfaat bagi PT. Badja Baru Palembang dalam mengatasi permasalahan-permasalahan yang ada pada PT. Badja Baru Palembang.

#### A. Kesimpulan

1. Dalam penulisan skripsi ini dengan judul “**Strategi Pemasaran Produk *Crumb Rubber* Pada PT. Badja Baru Palembang**”.. maka penulis menarik kesimpulan bahwa untuk mendapatkan Strategi Pemasaran Produk *Crumb Rubber* pada PT. Badja Baru Palembang aalah dengan cara melakukan analisis S.W.O.T (*Strength, Weakness, Opportunities, Threats*) yang bertujuan untuk mengidentifikasi Kekuatan ( *Strength* ), Kelemahan ( *Weakness* ), Peluang ( *Opportunities*), dan Ancaman ( *Threats* ).
2. Dari analisis S.W.O.T ( *Strength, Weakness, Opportunities, Threats* ) dibuat Matrik S.W.O.T (*Strength, Weakness, Opportunities, Threats* ), yang menghasilkan 4 strategi sebagai berikut :
  - a. Strategi SO ( *Strength-Opportunities* ). Adapun hal-hal yang harus diperhatikan yaitu :

- 1). Peningkatan Kualitas dan Mutu Produk serta Pelayanan Terhadap Konsumen.
  - 2). Perluasan Pangsa Pasar / *Market Share*
  - 3). Meningkatkan Promosi Agar Dapat Mempertahankan Posisi.
- b. Strategi ST ( *Strength-Threats* ). Adapun hal-hal yang harus diperhatikan yaitu :
- 1). Memberikan Pelayanan yang terbaik bagi konsumen.
  - 2). Menyesuaikan Harga yang ditetapkan dengan harga yang ditawarkan pesaing.
- c. Strategi WO ( *Weakness-Opportunities* ). Adapun hal-hal yang harus diperhatikan yaitu :
- 1). Meningkatkan Pelayanan distribusi pada Konsumen.
  - 2). Perluasan jaringan Distribusi.
  - 3). Menjaga Image/anggapan konsumen yang baik terhadap produk yang dipasarkan.
- d. Strategi WT ( *Weakness-Threats* ). Adapun hal-hal yang harus diperhatikan yaitu :
- 1). Meningkatkan kualitas pelayanan kepada konsumen.
  - 2). Memberikan Ganti rugi bila Produk yang dikirim tidak sesuai dengan yang telah dipesan.
3. Dari ke empat strategi diatas, maka Strategi yang dapat diterapkan pada PT. Badja Baru Palembang adalah Strategi SO ( *Strength-Opportunities* ).

## B. Saran

PT. Badja Baru Palembang perlu memperhatikan hal-hal sebagai berikut :

1. Menjaga agar produknya tetap merupakan produk yang diinginkan para konsumen.
2. Tetap menjaga kualitas dan kontinuitas produk.
3. menjaga agar produk yang tersedia sama dengan yang diinginkan/ dibutuhkan oleh konsumen.
4. Menjaga agar produknya dapat sampai di tangan konsumen tepat pada waktunya.
5. PT. Badja Baru Palembang harus menambah pengecer baru dan menambah daerah pemasaran.
6. Untuk meningkatkan Promosi penjualannya sebaiknya PT. Badja Baru Palembang menambah jumlah tenaga *Personal Selling*/ tenaga penjual.