

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berikut adalah hasil kesimpulan dari penelitian yang didapat berdasarkan tujuan penelitian adalah sebagai berikut:

1. Berdasarkan dari hasil penelitian pengembangan strategi pemasaran di perusahaan IKM Sari Rasa Bakery Ciamis. Alternatif strategi yang harus dilakukan perusahaan untuk meningkatkan penjualan adalah berdasarkan nilai TAS tertinggi yaitu riset dan analisis pasar untuk memahami apa yang diinginkan terkait diskon dan promosi harga dengan nilai TAS 3,49, dengan terpilihnya alternatif strategi diharapkan dapat meningkatkan penjualan pada perusahaan IKM Sari Rasa Bakery Ciamis.
2. Berdasarkan hasil analisis menggunakan metode AHP didapat bahwa diskon dan promosi harga menjadi prioritas pertama dengan bobot prioritasnya 0,339, Kemudian dikembangkan menggunakan metode SWOT didapat hasil 10 alternatif strategi yang akan menjadi acuan untuk dipengolahan data QSPM, hasil pengolahan data menggunakan metode QSPM didapat usulan alternatif terbaik berdasarkan nilai TAS tertinggi 3,49 yaitu riset dan analisis pasar untuk memahami apa yang diinginkan konsumen terkait diskon dan promosi harga dan bisa untuk diterapkan oleh perusahaan IKM Sari Rasa Bakery Ciamis.

5.2 Saran

Berdasarkan dari hasil pembahasan dan kesimpulan yang telah diperoleh dapat diberikan saran sebagai berikut:

1. Diharapkan dapat memperhatikan usulan pengembangan strategi pemasaran yang diberikan oleh peneliti berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan yaitu menerapkan pengembangan strategi pemasaran dengan

melakukan riset dan analisis pasar untuk memahami apa yang di inginkan konsumen terkait diskon dan promosi harga.

2. Diharapkan perusahaan IKM Sari Rasa Bakery Ciamis melalui usulan pengembangan strategi pemasaran dengan melakukan riset dan analisis pasar untuk memahami apa yang di inginkan konsumen terkait diskon dan promosi harga. Perusahaan dapat meningkatkan penjualan dengan memanfaatkan peluang yang ada.