

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan oleh penulis, mengenai strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan Pupuk Organik Pumakkal, penulis dapat menyimpulkan sebagai berikut:

1. Penerapan strategi pemasaran sangat berperan dalam meningkatkan penjualan pada Pupuk Organik Pumakkal. Dalam penerapan strategi pemasaran Pupuk Organik Pumakkal saat ini telah menerapkan tiga komponen dalam teori strategi pemasaran yaitu *segmentasi*, *targeting*, dan *positioning*. Namun penerapan strategi pemasaran Pupuk Organik Pumakkal ini belum optimal pada komponen *targeting* dan *positioning*, sehingga belum mampu meningkatkan penjualan.
2. Hasil dari penelitian menggunakan Matrik SWOT PT. Pumahitari mampu memanfaatkan peluang yang ada dengan kekuatan yang dimiliki, hal ini baik bagi perusahaan untuk mengurangi kelemahan dan meminimalisir ancaman agar dapat meningkatkan penjualan. Selain itu juga dapat disimpulkan beberapa pengembangan melalui pertimbangan faktor internal dan faktor eksternal perusahaan yang dapat bermanfaat bagi kemajuan PT. Pumahitari.
3. Dari hasil kwadran SWOT di atas, maka penerapan strategi yang dapat digunakan pada strategi pemasaran pupuk organik Pumakkal yaitu strategi SO. Strategi *Strength Opportunitties* (SO), merupakan strategi yang dapat digunakan strategi pemasaran karena memiliki peluang dan kekuatan yang bisa dimanfaatkan dalam strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualannya ke masa yang akan datang. Sehingga strategi ini dapat dikategorikan sebagai strategi yang menggunakan kekuatan internal pemasarannya untuk memanfaatkan peluang eksternal.

B. Saran

Berdasarkan pengamatan penulisan mengenai strategi pemasaran produk yang diterapkan PT Pumahitari, maka adapun saran yang ingin penulis sampaikan adalah sebagai berikut:

1. Untuk meningkatkan pengembangan, PT Pumahitari terus meningkatkan promosi dalam penjualannya dan juga memperluas pangsa pasarnya serta

menambah saluran distribusi penjualan guna membuat konsumen lebih tertarik pada produk perusahaan sehingga akan meningkatkan penjualan. PT Pumahitari harus melakukan strategi pemasaran secara intensif untuk kemajuan dan membuat banyak konsumen berminat membeli dalam waktu jangka panjang.

2. Untuk meningkatkan penjualan pupuk organik Pumakkal PT Pumahitari dapat memanfaatkan kekuatan produk seperti kualitas produk, harga yang mampu bersaing, melihat peluang yang ada dan memperluas jaringan pemasaran sehingga dapat meningkatkan penjualan pupuk organik Pumakkal secara maksimal.
3. Peneliti menyadari masih banyak kekurangan dalam melakukan penulisan, maka diharapkan untuk peneliti selanjutnya dapat melanjutkan penelitian ini dengan dengan mengukur dari aspek yang berbeda dan metedologi yang berbeda.