

V. SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan

Berdasarkan pada penelitian yang telah dilakukan maka dapat disimpulkan:

Bahwa dari 7 bauran pemasaran yang dibahas terdapat 2 bauran yang harus diperhatikan yaitu bauran promosi dan distribusi karena ke 2 dari bauran pemasaran tersebut masih memiliki kendala yang menghambat perkembangan perusahaan sedangkan hasil analisis strategi pemasaran usaha kopi bubuk Sun Go Kong di Sampur Kabupaten Bangka Tengah setelah menggunakan metode SWOT. Strategi alternatif yang dihasilkan dari matrik SWOT adalah

1. Strategi SO

Strategi SO yang terdiri dari 5 yaitu : Menambahkan jumlah produksi, meningkatkan sarana dan prasarana pendukung, menjaga dan meningkatkan kualitas produk (meliputi rasa), memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen.

2. Strategi WO

Strategi WO yang terdiri dari 5 yaitu : Menyetarakan harga produk, menjalin kerja sama dengan lembaga lain di bidang pemasaran, menambahkan jumlah pekerja dan meningkatkan keterampilan pekerja, memperluas jaringan pemasaran (memperbanyak lokasi distribusi).

3. Strategi ST

Strategi ST yang terdiri dari 4 yaitu : Tetap menjaga kualitas produk (meliputi keaslian, rasa), meningkatkan promosi dan periklanan, memperbanyak variasi produk yang dapat dipilih konsumen dan menjaga kepercayaan masyarakat

4. Strategi WT

Strategi WT yang terdiri dari 4 yaitu : Menjaga kualitas produk, menetapkan harga yang murah dan terjangkau oleh konsumen , melakukan promosi penjualan dan memperbaiki kemasan produk agar lebih menarik

B. Saran

1. Saran yang dapat diberikan kepada CV. Kopi bubuk Sun Go Kong di Sampur Kabupaten Bangka Tengah dalam meningkatkan kinerjanya ke depan adalah perusahaan perlu meningkatkan kegiatan promosi dan pemasaran produknya, baik itu dengan meningkatkan intensitas publikasi di media masa ataupun dengan menjadi sponsor pada kegiatan-kegiatan besar yang melibatkan masyarakat banyak.
2. Selain itu perusahaan jugaperlu melakukan jalinan kerjasama secara dengan pihak-pihak swasta seperti swalayan sehingga akan menguntungkan kedua belah pihak demi meningkatkan jaringan pemasaran

