

BAB V

SIMPULAN DAN REKOMENDASI

5.1. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan uraian pembahasan yang telah dipaparkan, berikut ini adalah simpulan yang dapat dihubungkan dengan jawaban dari perumusan masalah dengan judul Analisis Strategi Pemasaran dengan menggunakan *Strengths*, *Weaknesses*, *Opportunities*, dan *Threats* (SWOT) pada Distributor KWSG Perdagangan Bahan Bangunan Gresik Gresik.

Diperoleh hasil strategi SO, WO, ST, WT yaitu Analisis SO (kekuatan-Peluang) : Adanya jaringan pemasaran yang luas dan didukung dengan system IT yang memadai serta memiliki SDM yang handal dan bersemangat maka perusahaan siap bersaing dengan kompetitor lainnya, Produk semen merupakan *branch image* nomer satu sehingga menjadi modal kepercayaan utama kepada pelanggan karena sudah terbukti kualitas produknya, Meningkatkan pelayanan atau *service* kepada pelanggan baik pengiriman maupun informasi harga pasar dan merespon dengan cepat apa yang menjadikan keluhan maupun komplain pelanggan merupakan modal utama dalam menjaga kepercayaan masyarakat terhadap produk semen Gresik semakin baik. Analisis WO (Kelemahan-Peluang) : Memaksimalkan penetrasi segmen pasar proyek pemerintah skala kecil maupun menengah guna mengurangi ketergantungan modal usaha dari perbankan sehingga perputaran modal usaha lancar, Memperbaiki system stok dan pengiriman produk semen maupun non semen sehingga dalam pengiriman ke daerah-daerah pelosok tidak mengalami keterlambatan ke pelanggan.

Analisis ST (Kekuatan-Ancaman) : Adanya jaringan pemasaran yang luas dan didukung dengan system IT yang memadai serta memiliki SDM yang handal dan bersemangat maka perusahaan siap bersaing dengan kompetitor lainnya, Produk semen merupakan *branch image* no satu sehingga menjadi modal kepercayaan kepada pelanggan karena sudah terbukti kualitas produknya, Menjalni kerja sama dengan sesama distributor Semen Gresik lainnya di wilayah jawa timur untuk mendapatkan margin yang maksimal dan guna meminimalisir serta mengendalikan harga produk dengan kompetitor di pangsa pasar. Analisis WT (Kelemahan-Ancaman) : Ketergantungan modal usaha kepada perbankan harus dapat diantisipasi karena dapat mengganggu dalam perputaran modal usaha, Mengantisipasi dan memperbaiki system stok dan pengiriman produk semen maupun non semen sehingga dalam pengiriman ke daerah-daerah pelosok tidak mengalami keterlambatan dan pelanggan tidak beralih ke produk lainnya atau pesaing dari perusahaan.

5.2. Rekomendasi

Berdasarkan simpulan hasil penelitian yang telah dipaparkan, berikut ini adalah rekomendasi yang dapat diberikan antara lain:

1. Diberikan pelatihan bagi para salesman muda, agar semangat dan handal serta kompetitif dalam persaingan mencari konsumen baru.
2. Mengantisipasi modal usaha mengingat modal usaha masih bergantung kepada perbankan agar stabil dalam perputaran modal usaha.
3. Mengantisipasi dan memperbaiki system stok dan pengiriman produk semen maupun non semen sehingga dalam pengiriman ke daerah-daerah pelosok

tidak mengalami keterlambatan dan pelanggan tidak beralih ke produk lainnya atau pesaing dari perusahaan.

4. Untuk rekomendasi bagi peneliti berikutnya bisa dilakukan lebih mendalam tentang strategi pemasaran dengan alat bantu selain analisis SWOT sehingga mungkin nantinya bisa bermanfaat bagi perusahaan dan peneliti selanjutnya.

Demikianlah rekomendasi yang penulis sampaikan, kritik dan saran yang bersifat membangun demi kebaikan dimasa yang akan datang diterima dengan tangan terbuka.

