

BAB V

PENUTUP

5.1 Simpulan

Pada penelitian yang sudah diteliti oleh penulis sesuai dengan tujuan penelitian yaitu untuk mengetahui hasil analisa strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan pupuk non subsidi pada Kios pupuk DEWI SRI:

1. Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk menentukan strategi pemasaran untuk peningkatan penjualan pupuk non subsidi di Kios pupuk DEWI SRI dengan metode (QSPM) *Quantitative Strategic Planning Matrix* Berdasarkan dari hasil pengolahan data yang dilakukan bahwa jatuh pada titik kuadran V menunjukkan tingkat penjualan Kios pupuk DEWI SRI (pertahankan dan pelihara), Strategi yang dipakai adalah penetrasi pasar dan pengembangan pasar.
2. Hasil yang di dapatkan adalah nilai dari matriks IFE dan EFE dengan skor sebagai berikut, IFE sebesar 2,84 dan EFE sebesar 2,9.

5.2 Saran

Setelah melakukan analisis pemilihan strategi pemasaran pada Kios pupuk DEWI SRI maka saran yang dapat diberikan oleh penulis demi meningkatkan daya jual serta tindak lanjut dalam penelitian ini adalah :

1. Diharapkan pemilik kios dan karyawan diharapkan dapat mengembangkan kegiatan sosialisasi yang telah ada, karena sosialisasi ini dapat meningkatkan penjualan, dengan cara pengenalan produk pupuk non subsidi kepada customer.
2. Kios pupuk DEWI SRI sebaiknya melakukan Peningkatan pangsa pasar produk pupuk non subsidi dengan cara memperluas wilayah pemasaran pupuk non subsidi,

mempertahankan harga, dan tetap menjaga atau meningkatkan kualitas pelayanan yang sudah ada.

