BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian yang sudah dijalankan di bab sebelumnya, maka ada beberapa kesimpulan yang diambil, yaitu:

1. Dilihat dari hasil perhitungan IFAS hasil perhitungannya memperoleh 2,72 dan nilai tertinggi berada di faktor kekuatan yaitu cocok diaplikasikan untuk seluruh jenis tanaman dengan nilai 0,48 serta nilai terendah terdapat di faktor kelemahan yaitu Harga jual bersaing dengan para kompetitor pupuk organic dengan nilai hanya 0,14. Sedangkan dari perhitungan matriks EFAS hasil perhitungannya memperoleh hasil 2,67 dan nilai tertinggi berada di faktor peluang yaitu produk dapat memperbaiki unsur hara, produk memiliki pasar yang besar, dan PT. Inbio Tani Nusantara banyak memberikan potongan harga kepada konsumen yang mendapatkan nilai sama-sama sebesar 0,36 dan nilai terendah terdapat pada faktor ancaman yaitu produk belum banyak tersebar di banyak toko, banyaknya pesaing pada industri serupa, dan beberapa konsumen lebih menyukai pupuk kimia karna hasil lebih cepat dengan nilai yang sama-sama hanya 0,16. Maka hasil selisih yang didapat dari matriks IFAS yaitu 1,09 dan matriks EFAS 0,81, yang kemudian digambarkan kedalam diagram SWOT. Sehingga hasil digram SWOT digambarkan bahwa posisi PT. Inbio Tani Nusantara berada pada kuadran 1 progresif yang dimana perusahaan memiliki peluang serta kekuatan. Dilihat dari hasil identifikasi matriks SWOT, maka strategi yang harus dipertahankan PT. Inbio Tani Nusantara adalah strategi SO (*strenght*

opportunities) dengan menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada dengan cara mempertahankan sekaligus meningkatkan mutu produk, memanfaatkan lokasi yang strategis untuk dapat selalu menciptakan pupuk organik cair, memaksimalkan promosi dan sosialisasi produk.

2. Berdasarkan hasil kerangka kerja empat langkah untuk bersaing dengan para kompetitor PT. Inbio Tani Nusantara sebaiknya meningkatkan promosi produk, kemasan produk, lokasi distribusi. Kemudian untuk strategi baru yang dibutuhkan PT. Inbio Tani Nusantara yaitu menciptakan produk *two in one* yaitu Pupuk Organik *Bioinsektisida*.

B. Saran

Berdasarkan dari penelitian yang sudah dilakukan serta kesimpulan yang diperoleh, maka untuk mengakhiri penulisan ini, penulis mencoba memberikan saran sebagai berikut:

1. PT. Inbio Tani Nusantara sebaiknya lebih meningkatkan beberapa hal yang nilainya masih dibawah para pesaing atau kompetitor seperti promosi, kemasan produk dan tempat distribusi produk. Beberapa cara yang disarankan dalam segi promosi adalah menerapkan *influencer marketing* dengan tujuan meningkatkan *brand awareness*, dalam segi promosi saran yang diberikan adalah menyediakan ukuran kemasan baru 500 ml dan menerapkan strategi *decoy product* dengan tujuan untuk meningkatkan penjualan produk utama dengan menawarkan produk tambahan, kemudian dalam segi tempat distribusi produk saran yang diberikan adalah

memberikan keahlian khusus untuk seluruh tim *marketing* mengenai pemahaman identifikasi pasar utama, serta membedakan antara pasar pertanian besar, pertanian kecil, kebun rumah tangga, dan sektor hortikultura sehingga dapat menargetkan strategi distribusi yang tepat dan sesuai. Serta harus bisa mempertahankan hal yang sudah unggul atau lebih dari pesaing. Dengan menggunakan usulan strategi baru dari penelitian ini yaitu menciptakan produk pupuk organik *bioinsektisida*, dengan adanya usulan strategi baru ini harapannya PT. Inbio Tani Nusantara dapat meninggalkan persaingan berdarah-darah atau *Red Ocean* dengan menuju ke *Blue Ocean*.

2. Untuk peneliti berikutnya, diharapkan bisa lebih memfokuskan hal apa yang akan diteliti dalam sebuah penelitian sehingga hasil yang didapatkan tidak akan jauh dari apa yang telah diperkirakan peneliti khususnya penelitian yang terfokus ke analisis *blue ocean strategy* untuk meningkatkan penjualan suatu perusahaan. Serta tidak lupa juga peneliti harus memahami dengan objek yang akan diteliti.