

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat diambil oleh peneliti berdasarkan hasil analisis yang dilakukan pada BukuKurnas.id Sidoarjo menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang menggunakan indikator bauran pemasaran (4P) pada BukuKurnas.id yaitu, produk yang dijual oleh BukuKurnas.id dijamin keasliannya karena diperoleh langsung dari penerbit, harga yang ditawarkan murah dan terjangkau karena menyesuaikan dengan harga yang ditetapkan oleh pemerintah, BukuKurnas.id menjual produknya melalui *offline* dengan membuka toko dan online menggunakan *marketplace*. Selain itu, BukuKurnas.id juga mempunyai *reseller* yang dapat membantu pemasaran, dan BukuKurnas.id melakukan promosi dengan cara dari mulut ke mulut dan menggunakan fitur iklan yang ada di *marketplace*.

Melalui analisis dengan menggunakan IFAS dan EFAS maka BukuKurnas.id memiliki kekuatan sebesar 2,65, kelemahan sebesar 0,79, peluang sebesar 2,46, dan ancaman sebesar 0,81 dalam perusahaannya. Kemudian pada hasil diagram analisis SWOT menunjukkan bahwa BukuKurnas.id berada pada kuadran 1 dan merupakan situasi yang sangat menguntungkan. BukuKurnas.id memiliki kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth*

Oriented Strategy). Strategi yang harus digunakan adalah meningkatkan penetrasi pasar, pengembangan pasar, dan pengembangan produk. Hasil dari rumusan strategi matriks SWOT adalah BukuKurnas.id cenderung ke strategi SO karena memiliki nilai yang paling tinggi yaitu 5,11.

5.2 Saran

1. Sebaiknya BukuKurnas.id menggunakan strategi pemasaran yang berdasarkan strategi agresif sebagai berikut:
 - a. Meningkatkan penetrasi pasar dengan cara menambah jumlah tenaga pemasaran, meningkatkan pengeluaran untuk iklan, meningkatkan pembeli coba-coba, meningkatkan pembelian ulang.
 - b. Pengembangan pasar dengan cara melakukan promosi melalui media sosial agar dapat menjangkau lebih luas.
 - c. Pengembangan produk. Karena BukuKurnas.id tidak memproduksi buku sendiri maka yang dapat dikembangkan adalah menginovasi *packaging*.
2. Sebaiknya BukuKurnas.id juga menerapkan strategi pemasaran berdasarkan strategi SO sebagai berikut:
 - a. Meningkatkan cara pemasaran dengan mengikuti perkembangan teknologi.
 - b. Meningkatkan kualitas produk.
 - c. Mempertahankan harga yang murah dan terjangkau.

- d. Meningkatkan dan mempertahankan kualitas pelayanan
- e. Meningkatkan loyalitas pelanggan.