

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Faktor internal dan eksternal di PT. Mitratani Dua tujuh sebagai berikut :
 - a. Kekuatan perusahaan : Produk edamame beku di Indonesia hanya di produksi dan dibudidayakan dibawah pengawasan PT. Mitratani Dua Tujuh, produk edamame memiliki bentuk polong yang besar, pesaing edamame di pasar lokal tidak ada, harga edamame yang lebih mahal dibandingkan kedelai lokal
 - b. Kelemahan : biaya produksi edamame yang tinggi, terjadinya *demand* produk yang lebih tinggi akibat dari perusahaan yang tidak mampu memenuhi permintaan konsumen
 - c. Peluang : meningkatkan fasilitas mesin produksi dan meningkatkan produksi edamame
 - d. Ancaman : persaingan dengan produk kedelai lokal yang harganya lebih murah, terbatasnya jaringan distribusi, konsumen edamame hanya dari kalangan tertentu
2. Usulan strategi yang dapat dilakukan oleh PT. Mitratani Dua tujuh antara lain :
 - a. Startegi SO : Memperluas pangsa pasar edamame beku di negara Eropa dan Amerika dengan melakukan penawaran terhadap buyer di negara Eropa dan Amerika lebih intens, melakukan komunikasi secara kontinue kepada divisi dan manajemen terkait atas kebutuhan *supply* produk yang harus di produksi dari waktu ke waktu

- b. Strategi WO : Peningkatan efisiensi produksi edamame dengan memperbaiki dan melakukan perawatan secara berkala pada mesin produksi edamame
 - c. Strategi ST : Pengembangan segmentasi pasar kepada distributor, *e-commerce*, swalayan dan minimarket
 - d. Strategi WT : Mengikuti kegiatan pameran dengan skala lokal maupun internasional seperti pameran *fodex* di negara Jepang, Anuga di negara Jerman, *Gul food dubai* yang diadakan di negara dubai dan beberapa pameran lokal yang ada di Indonesia
3. Alternatif strategi yang harus dikembangkan oleh PT. Mitra Tani Dua Tujuh adalah peningkatan jaringan distribusi melalui kerjasama dengan agen maupun pemerintahan untk mengetahui posisi pasar edamame beku di Indonesia dan melakukan pengoptimalan pada mesin produksi untuk memenuhi permintaan pasar

5.2. Saran

Terdapat saran pada penelitian ini antara lain :

1. Pihak PT. Mitratani Dua Tujuh diharapkan perlu mempertimbangkan hasil dari rancangan strategi pemasaran pada penelitian ini untuk dapat diterapkan di penjualan produk hygreen edamame.
2. Perlu melakukan penelitian yang sama dengan objek dan sampel yang berbeda, agar memperkuat hasil penelitian agar lebih akurat