

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian tersebut maka kesimpulan yang peneliti rumuskan adalah sebagai berikut :

- 1) Hasil penelitian menunjukkan bahwa R&C Digital Printing menerapkan strategi pemasaran berbasis bauran pemasaran 7P untuk meningkatkan daya saing dan volume penjualan. Dalam aspek *Product* (Produk), perusahaan menawarkan layanan cetak ramah lingkungan serta memastikan kualitas tinggi melalui teknologi cetak modern. Strategi *Price* (Harga) yang diterapkan meliputi berbagai paket kompetitif serta kebijakan harga fleksibel untuk menyesuaikan dengan kebutuhan pelanggan. Pada aspek *Place* (Tempat) khususnya dari sisi distribusi, perusahaan memperluas jangkauan pasar dengan memanfaatkan platform e-commerce seperti TikTok Shop serta mengoptimalkan sistem pengiriman. Dalam *Promotion* (Promosi), perusahaan mengandalkan pemasaran digital melalui *SEO*, *SEM*, media sosial, serta kerja sama dengan agensi dan *event organizer*. Pada aspek *People* (Sumber Daya Manusia), pelatihan karyawan terus dilakukan untuk meningkatkan kompetensi serta menjaga stabilitas tenaga kerja dengan kebijakan tertulis yang jelas. Efisiensi operasional pada *Process* (Proses) diperkuat dengan sistem manajemen pesanan terintegrasi guna memastikan proses pemesanan dan produksi berjalan lancar. Terakhir, dalam aspek *Physical Evidence*. (Bukti Fisik), perusahaan menjaga fasilitas display yang menarik, kualitas cetakan

yang konsisten, serta standar layanan yang mendukung kepuasan pelanggan dan keberlanjutan usaha.

- 2) R&C Digital Printing menghadapi 11 faktor internal dan 7 faktor eksternal yang memengaruhi bisnis. Keunggulan utama terletak pada jasa dan produk cetakan yang ditawarkan beragam dan diproduksi dengan kualitas tinggi, sementara untuk kualitas premium, biaya produksi yang lebih tinggi dapat menyebabkan harga produk lebih mahal dibandingkan dengan kompetitor menjadi kelemahan utama dalam bisnis. Dari sisi eksternal, peluang utamayang dapat dimanfaatkan adalah layanan baru menggunakan bahan ramah lingkungan dan menawarkan layanan cetak berkelanjutan untuk menarik pelanggan yang peduli dengan lingkungan. sedangkan kompetitor yang berlomba-lomba menawarkan harga lebih rendah menjadi ancaman utama yang perlu diatasi agar tetap kompetitif di industri.
- 3) Hasil penelitian menunjukkan bahwa R&C Digital Printing berada pada Kuadran I (Posisi *Growth*), yang menunjukkan posisi strategis untuk menerapkan strategi ekspansi dengan mengoptimalkan kekuatan internal guna meraih peluang yang tersedia. Sementara itu, berdasarkan analisis matriks internal-eksternal, perusahaan juga berada dalam fase pertumbuhan, sehingga strategi yang disarankan mencakup pengembangan bisnis melalui pendekatan intensif dan integratif untuk meningkatkan daya saing serta memperluas jangkauan pasar.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan, dan kesimpulan yang telah diperoleh, terdapat beberapa saran yang dapat disampaikan kepada pihak-pihak terkait guna mendukung pengembangan dan peningkatan kinerja bisnis. Adapun saran yang dirumuskan adalah sebagai berikut:

- 1) Dalam penelitian ini, strategi yang disarankan bagi R&C Digital Printing yang berada di posisi *Grow and Build* untuk mendukung pertumbuhan bisnis meliputi strategi intensif dan strategi integratif, diantaranya :
 - a. Strategi intensif yang disarankan untuk R&C Digital Printing berfokus pada peningkatan volume penjualan dan penguatan posisi bisnis melalui tiga pendekatan utama. Pertama, penetrasi pasar dilakukan dengan memaksimalkan pemasaran digital melalui media sosial, *SEO*, *SEM*, serta memperluas jangkauan di *e-commerce* seperti Shopee dan TikTok Shop. Kedua, pengembangan pasar diarahkan untuk menjangkau pelanggan baru, khususnya usaha kecil dan menengah (UMKM) yang membutuhkan layanan percetakan berkualitas. Ketiga, pengembangan produk dilakukan melalui inovasi layanan cetak, seperti penggunaan bahan ramah lingkungan, layanan custom yang lebih fleksibel, serta peningkatan kualitas cetakan agar lebih kompetitif di industri.
 - b. Strategi integratif diterapkan untuk memperluas jaringan bisnis dan meningkatkan efisiensi operasional melalui tiga pendekatan utama. Pertama, integrasi ke depan dilakukan dengan mengoptimalkan layanan digital, seperti sistem pemesanan online dan personalisasi layanan

pelanggan. Kedua, integrasi ke belakang melibatkan kerja sama dengan pemasok bahan cetak berkualitas tinggi untuk memastikan ketersediaan bahan baku dengan harga yang lebih kompetitif. Ketiga, integrasi horizontal dijalankan dengan menjalin kemitraan bersama bisnis terkait, seperti event organizer dan perusahaan periklanan, guna memperluas pasar dan meningkatkan volume pesanan. Dengan menerapkan strategi intensif dan integratif secara bersamaan, R&C Digital Printing dapat mengoptimalkan peluang pasar dan memperkuat daya saing bisnis secara berkelanjutan.

- c. R&C Digital Printing disarankan untuk tetap konsisten dalam menerapkan strategi harga yang telah ditetapkan, tanpa terpengaruh oleh persaingan yang berfokus pada penurunan harga. Dengan mempertahankan kebijakan tersebut, perusahaan dapat membangun citra eksklusif dalam layanan yang diberikan serta menonjolkan nilai tambah yang ditawarkan kepada pelanggan.
- d. Ke depannya, R&C Digital Printing diharapkan dapat terus menjaga kualitas layanan yang telah berjalan dengan baik. Meskipun ada pengembangan layanan baru, hal tersebut sebaiknya tidak mengurangi standar kualitas yang sudah diterapkan agar kepuasan pelanggan tetap terjaga.
- e. Disarankan juga untuk meningkatkan intensitas promosi dapat memperluas jangkauan pasar dengan mengoptimalkan strategi pemasaran digital. Pemanfaatan *SEO*, *SEM*, dan media sosial diharapkan dapat

meningkatkan visibilitas bisnis serta menarik lebih banyak pelanggan, sehingga berkontribusi pada pertumbuhan volume penjualan.

- 2) R&C Digital Printing disarankan dapat mengadakan pelatihan intensif bagi karyawan di setiap divisi, terutama pada bagian desain dan produksi, untuk meningkatkan keterampilan serta efisiensi kerja. Selain itu, dalam aspek layanan pelanggan, penting untuk memastikan komunikasi yang ramah dan responsif guna meningkatkan kepuasan serta membangun loyalitas pelanggan.