

V. SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis terhadap Kinerja perusahaan Dalam Pemasaran Pupuk Pada PT Petrokimia Kayaku Gresik, dapat disimpulkan beberapa poin utama sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil analisis trend linier terhadap data penjualan pupuk hayati per semester periode 2022-2024, diketahui bahwa penjualan produk mengalami fluktuasi pada setiap periode. Hasil analisis menunjukkan bahwa perubahan penjualan dipengaruhi oleh kondisi pasar, musim tanam, permintaan pelanggan, serta tingkat persaingan industri pupuk. Oleh karena itu, perusahaan perlu melakukan perencanaan pemasaran yang lebih adaptif agar mampu mengantisipasi perubahan permintaan di masa mendatang.
2. Berdasarkan hasil identifikasi dan penilaian risiko menggunakan *Bow-Tie Analysis*, diperoleh empat kelompok risiko pemasaran, yaitu risiko operasional, risiko keuangan, risiko pasar, dan risiko bisnis. Hasil penilaian menunjukkan bahwa risiko keuangan, risiko pasar, dan risiko bisnis berada pada kategori risiko tinggi, sedangkan risiko operasional berada pada kategori risiko sedang. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa perusahaan perlu memprioritaskan pengendalian terhadap risiko-risiko yang memiliki tingkat keparahan tinggi agar tidak mengganggu pencapaian target perusahaan.
3. Berdasarkan hasil pengukuran kinerja menggunakan pendekatan *Balanced Scorecard*, kinerja PT Petrokimia Kayaku Gresik secara keseluruhan berada dalam kategori baik. Perspektif keuangan menunjukkan kondisi yang cukup baik meskipun terdapat beberapa indikator yang masih mengalami fluktuasi.

Perspektif pelanggan memperoleh hasil yang baik berdasarkan tingkat kepuasan pelanggan. Perspektif proses bisnis internal juga menunjukkan hasil yang baik, didukung oleh efektivitas proses operasional perusahaan. Sementara itu, perspektif pembelajaran dan pertumbuhan menunjukkan tingkat kepuasan karyawan yang baik sehingga mampu mendukung peningkatan kinerja perusahaan secara berkelanjutan.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, PT Petrokimia Kayaku Gresik disarankan untuk meningkatkan efisiensi kinerja karyawan melalui penguatan koordinasi kerja, peningkatan kompetensi, dan pemberian motivasi yang berkelanjutan. Selain itu, perusahaan perlu meningkatkan efisiensi operasional melalui proses manajemen yang lebih akuntabel dan terukur guna mendukung pencapaian target keuangan. Untuk meningkatkan kinerja keuangan yang mengalami penurunan, perusahaan perlu meningkatkan volume penjualan melalui perluasan pasar, penguatan kerja sama dengan distributor, serta kegiatan promosi yang lebih aktif. Perusahaan juga perlu menjaga komunikasi yang baik dengan pelanggan dan calon pelanggan untuk meningkatkan kepuasan, loyalitas, dan peluang akuisisi pelanggan baru.