

BAB V.

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

- CV Colisa Aquaria sebagai sub unit Koperasi Perikanan Kota Bogor yang bergerak di bidang pemasaran ikan hias air tawar masih memiliki peluang dan kesempatan yang luas untuk mengembangkan usahanya.
- Lingkungan internal yang terdapat pada CV Colisa Aquaria meliputi organisasi dan sumberdaya manusia yang memakai struktur organisasi fungsional dengan 14 orang karyawan tetap, proses produksi dengan jenis ikan hias *Ctenopoma*, *Manvis*, dan *Corydoras*, dan fungsi pemasaran (fungsi penjualan, fungsi pembelian, fungsi pengangkutan, fungsi penyimpanan, standarisasi dan grading, fungsi penanggulangan resiko, dan fungsi informasi pasar).
- Lingkungan eksternal (makro) terdiri dari faktor politik, dengan dibentuknya RAISER dan kebijakan politik. Faktor ekonomi, dengan adanya pemberlakuan AFTA dan GATT. Faktor sosial, mempelajari perilaku konsumen. Faktor teknologi, kemajuan komputer dan sistem informasi. Lingkungan mikro terdiri dari pelanggan, diarahkan pada pasar di wilayah Bandung, Bogor, Cibinong, Sukabumi, Jakarta, Depok, Pelabuhan Ratu, Kudus, dan Semarang untuk lokal dan sedangkan untuk tujuan ekspor adalah Israel, Amerika Serikat, dan Perancis. Pemasok, petani ikan anggota Koperasi. Pesaing, beberapa perusahaan dengan produk yang sejenis.
- Analisis yang dipakai adalah analisis SWOT dengan menggunakan tabel EFAS dan IFAS. CV Colisa Aquaria berada dalam kuadran I dan strategi

yang dapat diterapkan dalam kondisi ini adalah dengan mendukung strategi agresif (*growth oriented strategy*).

5.2 Saran

- CV Colisa Aquaria perlu menganalisis secara berkala mengenai segala aspek internal maupun eksternal, baik itu dalam kondisi saat ini maupun kondisi yang akan datang. Hal ini dapat dilakukan dengan mengkaji ulang seluruh strategi yang telah ditetapkan setiap tahunnya, sehingga CV Colisa Aquaria dapat mempertahankan eksistensinya dan meningkatkan pangsa pasarnya atau memperluas jaringan pemasarannya baik itu pemasaran dalam negeri maupun pemasaran untuk ekspor.
- CV Colisa Aquaria dapat berdiri sendiri dari Koperasi Perikanan Kota Bogor. Hal ini dilakukan agar dapat fokus dalam satu tujuan yakni, meningkatkan keuntungan dengan memperluas daerah pemasaran.
- CV Colisa Aquaria harus mencoba membudidayakan ikan hias air tawar jenis baru dengan teknologi yang ada.
- Selain itu diperlukan penambahan sumberdaya manusia yang ahli dibidangnya dan mengadakan program pelatihan dan pengembangan kemampuan karyawan CV Colisa Aquaria.
- Terus melakukan pemantauan teknologi, jenis ikan hias air tawar yang sedang *trend*, selera konsumen dan persaingan dalam pasar.
- Meningkatkan kapasitas produksi ikan hias air tawar dengan tetap mempertahankan mutu yang baik.
- Menjaga hubungan baik dengan pembeli dan pelanggan yang sudah ada dengan terus menjaga kualitas produk.

- Menjaga hubungan baik dengan para eksportir agar terjaga kelangsungan usaha.
- Mengantisipasi persaingan dengan melihat perkembangan pasar, para pesaing, dan kondisi ekonomi baik dalam maupun luar negeri.
- Meminimalisasikan tingkat kematian ikan hias pada saat pengiriman dengan penyeleksian yang baik dan dengan mengadakan penelitian.
- Membina hubungan dengan para konsumen yang berada di negara-negara potensial melalui sistem kontrak

