

## V. KESIMPULAN DAN SARAN

### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis data yang telah dilakukan maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

- 1 PT. Insuma Global merupakan perusahaan yang bergerak pada prosesi ikan beku. Perusahaan yang telah bergerak sejak tahun 2006 ini memasarkan produknya ke Jepang, Singapura untuk pasar Luar Negeri dan di Wilayah Surabaya untuk pemasaran dalam negeri.
- 2 Pada lingkungan internal (IFAS) PT. Insuma Global, yang menjadi kekuatan utama adalah kualitas produk yang dihasilkan, sedangkan yang menjadi kelemahan utama adalah manajemen perusahaan masih sederhana, dan sistem pengelolaan keuangan. Pada lingkungan eksternal (EFAS) PT. Insuma Global yang menjadi peluang utama dari perusahaan adalah ketersediaan bahan baku dengan ancaman utama perusahaan adalah, keberadaan produk substitusi.
- 3 Strategi pemasaran yang harus dijalankan berdasarkan hasil Matriks Internal Eksternal (IE), Grand matriks dan matriks SWOT didapatkan rekomendasi strategi bagi perusahaan, yaitu, strategi mempertahankan (*hold*): peningkatan kualitas dan kapasitas produksi, dan perusahaan meningkatkan kualitas SDM. strategi memelihara konsumen (*consumer maintenance*) : menjaga loyalitas konsumen dan melakukan kontrak kerja sama jangka panjang. Strategi penetrasi pasar (*market penetration*): pengembangan pasar dan promosi efektif.

## 5.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang dilakukan penulis maka saran untuk PT. Insuma Global adalah:

1. Pengembangan perusahaan harus terus dilakukan seiring berjalannya waktu, dikarenakan perusahaan pesaing juga mengembangkan perusahaannya.
2. Perbaiki kualitas manajemen dengan lebih memperhatikan perekrutan karyawan dengan tingkat pendidikan setinggi-tingginya karena kualitas SDM juga menentukan arah dari pengembangan perusahaan
3. Monitoring secara keseluruhan bidang perusahaan secara berkala agar perusahaan mampu melihat permasalahan serta memperbarui daya dukung yang ada untuk mengatasi

