

BAB VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis IFE dihasilkan total pembobotan berjumlah 2,44 dan hasil analisis EFE berjumlah 2.98, artinya hasil kedua analisis tersebut menghasilkan usaha Ratu Bunga Farm berada di titik kuadran V dengan menggunakan analisis IE. Analisis IE menunjukkan bahwa usaha Ratu Bunga Farm berada di posisi yang cukup baik yaitu menjaga dan mempertahankan dan dapat mempertimbangkan strategi penetrasi pasar dan pengembangan produk. Berdasarkan hasil analisis *quantitative strategic planning matrix* (QSPM) strategi penetrasi pasar menjadi prioritas utama karena menghasilkan TAS (*total attractiveness score*) sebesar 5,73 dan diikuti dengan strategi pendukung yaitu strategi pengembangan produk sebesar 3,46. Maka dari itu, usaha Ratu Bunga Farm perlu menaikkan tingkat penggunaan pelanggan, menarik pelanggan pesaing, menarik calon pelanggan yang tidak pengguna produk dan menambahkan fitur-fitur baru pada produk yang sudah ada.

6.2 SARAN

- Saran untuk penelitian selanjutnya yang akan meneliti tentang strategi pemasaran bunga potong, yaitu hendaknya mengkaji mendalam terkait pengumpulan data pada faktor internal dan eksternal terhadap perusahaan dan dapat menemukan topik permasalahan yang lain, karena masih banyak masalah-masalah yang dapat diteliti terkait tanaman hias bunga potong.
- Usaha Ratu Bunga Farm sebaiknya selalu melakukan evaluasi terkait faktor internal dan eksternal serta melakukan penyesuaian strategi pemasaran yang cocok untuk tetap bersaing khusus di pasar tanaman hias bunga potong.
- Saran kepada usaha Ratu Bunga Farm adalah sebaiknya semua karyawan diberikan pelatihan-pelatihan terkait budidaya tanaman hias bunga potong untuk menambah ilmu dan keterampilan dalam budidaya.
- Usaha Ratu Bunga Farm sebaiknya mengikuti pelatihan tentang teknik marketing untuk meningkatkan keterampilan dalam mempromosikan produk, hal ini berguna untuk membantu meningkatkan penjualan dan menghasilkan laba yang tinggi.