

V. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan mengenai strategi pengembangan perusahaan distributor buah mangga harumanis CV. Tiara Buah, diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Faktor internal yang menjadi kekuatan terbesar dalam pengembangan perusahaan CV. Tiara Buah adalah memiliki kualitas produk mangga yang tinggi, sementara faktor internal yang menjadi kelemahan terbesar adalah kurangnya pemahaman regulasi ekspor buah. Faktor eksternal yang menjadi peluang terbesar adalah persepsi konsumen terhadap kualitas produk perusahaan yang baik, sedangkan faktor eksternal yang menjadi ancaman terbesar adalah kurangnya perhatian dari pemerintah terhadap pelaku usaha bisnis distributor buah maupun para petaninya.
2. Alternatif strategi pengembangan perusahaan CV. Tiara Buah yang dirumuskan dengan analisis matriks SWOT yaitu:
 - a. Perluasan pasar dan promosi menggunakan internet untuk menjangkau konsumen yang lebih luas.
 - b. Membentuk divisi khusus yang menangani ekspor.
 - c. Menetapkan kontrak perjanjian antara perusahaan dengan konsumen.
 - d. Menjaga dan meningkatkan konsistensi produk baik kuantitas maupun kualitas untuk mempertahankan pangsa pasar yang sudah ada.
 - e. Menciptakan anak perusahaan atau bekerjasama dengan perusahaan yang dapat mengolah produk mangga harumanis menjadi produk olahan.
 - f. Penggunaan metode atau teknologi tepat guna sederhana dalam proses operasional maupun budidaya mangga harumanis, apabila bantuan dari pemerintah belum tepat sasaran.
3. Berdasarkan hasil analisis matriks QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*), maka strategi yang paling diprioritaskan oleh CV. Tiara Buah dalam

rangka pengembangan perusahaan yaitu dengan melakukan perluasan pasar dan promosi menggunakan internet untuk menjangkau konsumen yang lebih luas.

B. Saran

Berdasarkan hasil dan pembahasan mengenai strategi pengembangan usaha distributor buah mangga CV. Tiara Buah, berikut saran yang dapat diberikan berdasarkan hasil penelitian ini:

1. Kepada perusahaan CV. Tiara Buah disarankan agar dapat menindaklanjuti alternatif-alternatif strategi yang telah didapatkan pada hasil penelitian ini khususnya alternatif strategi perluasan pasar dan promosi menggunakan internet untuk menjangkau konsumen, dikarenakan alternatif strategi ini memiliki tingkat prioritas paling tinggi dalam rangka pengembangan usaha distributor mangga harumanis CV. Tiara Buah.
2. Kepada peneliti selanjutnya disarankan untuk melakukan penelitian lebih lanjut mengenai perusahaan distributor mangga harumanis CV. Tiara Buah khususnya mengenai pemasaran produk mangga harumanis serta analisis kelayakan perusahaan distributor buah mangga harumanis CV. Tiara Buah.