

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan terhadap PT Paya Pinang Group, maka dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Hasil wawancara peneliti dengan PT Paya Pinang Group terhadap strategi pemasaran produk tanaman sorgum dalam mendukung gerakan diversifikasi pangan lokal dengan menggunakan strategi Kekuatan (*Strength*) diantaranya menjalin hubungan relasi yang baik dan melakukan transparansi dengan Suplier sehingga dapat mengidentifikasi beberapa Kelemahan (*Weaknesses*) dari dalam perusahaan seperti adanya SDM yang kurang qualified, biaya operasional yang tinggi, kurangnya pengalaman karyawan, adanya kebijakan harga, kurangnya inovasi teknologi produksi dan ketersediaan varietas yang kurang. Serta PT Paya Pinang Group juga memanfaatkan Peluang (*Opportunity*) yang ada seperti market yang luas, semua tanaman sorgum dapat diambil manfaatnya dan bernilai ekonomi, sorgum yang mudah hidup dan tidak membutuhkan perawatan khusus, harga jual sorgum yang juga terus stabil dianggap mampu meminimalisir Ancaman (*Threat*) yang akan datang berupa masih banyak bahan pangan lokal lain yang masih digemari masyarakat dan menjadi dominan, belum banyak informasi dan edukasi terkait sorgum kepada masyarakat pada umumnya dan banyaknya varietas yang sorgum yang memiliki fungsi berbeda-beda.
2. Berdasarkan hasil yang diperoleh dari tabel matrik IFAS dan tabel matrik EFAS, diketahui bahwa nilai IFAS nya adalah 2,75 dan EFAS nya adalah 2,85. Matrik SWOT perusahaan berada pada kotak SO, dimana perusahaan mampu memanfaatkan peluang yang ada dengan kekuatan yang dimiliki perusahaan, hal ini baik bagi perusahaan untuk mengurangi kelemahan dan meminimalisir ancaman agar dapat meningkatkan penjualan dan mendukung gerakan diversifikasi pangan lokal melalui tanaman sorgum.

Dan dari hasil diagram Analisis Cartesius maka diketahui bahwa PT Paya Pinang Group berada pada kuadrat II dan berada dijalur yang tepat dengan terus melakukan strategi pengembangan (agresif) yang dapat meningkatkan penjualan. Hubungan relasi yang baik dan transparansi dengan supplier merupakan peluru yang jitu untuk meningkatkan penjualan dengan tetap menguasai pangsa pasar yang ada, namun akan lebih baik jika di imbangi dengan peningkatan manajerial terhadap SDM, sehingga pangsa pasar pun tidak hanya itu saja tetapi bisa meluas. Juga memanfaatkan produksi tanaman sorgum yang mudah hidup membuat biaya produksi juga minimum sehingga dapat membantu memaksimalkan laba penjualan.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan diatas, maka peneliti dapat memberi masukan sehingga penelitian ini akan bermanfaat kedepannya, diantaranya yaitu :

1. Bagi perusahaan PT Paya Pinang Group untuk menguatkan strategi SO (*Strength-Opportunity*) dengan memperluas pasar sorgum ke seluruh wilayah Indonesia dan mencoba untuk memasuki pasar-pasar tradisional ataupun *market place*. Dan memperkenalkan sorgum kepada masyarakat dengan membuat kegiatan yang mengedukasi seperti mencoba pola pangan hidup yang sehat melalui tanaman sorgum serta menambah jumlah modal perusahaan yang ada.
2. Bagi peneliti selanjutnya, penulis menyarankan agar dapat menambahkan proses cara pengolahan sorgum menjadi produk siap pangan agar dapat menambah pengetahuan produsen sorgum lainnya dalam mengolah sorgum.