

## BAB V

### SIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dari matriks SWOT dapat dilihat bahwa di era pandemi covid 19, PT. Anugrah Indah Bersama Lampung berada pada posisi Kuadran IA, dalam hal ini dapat diinterpretasikan bahwa PT. Anugrah Indah Bersama Lampung berada pada fase *growth* (pertumbuhan). Strategi yang bisa dilakukan bersifat *Rapid Growth* atau signifikan memenangkan persaingan bisnis dengan asumsi bahwa *strenght* lebih besar daripada *opportunity* ( $S > O$  dengan skor  $1,30 > 1,05$ ), yang berarti bahwa strategi dari kekuatan lebih besar daripada peluang. Hal ini dapat dilakukan dengan cara meningkatkan kualitas material perumahan dan memberikan jaminan kualitas produk, melakukan promosi melalui media sosial dan platform digital lainnya, menerima saran dan keluhan-keluhan dari konsumen sebagai dasar acuan untuk perbaikan kualitas pelayanan dimasa mendatang.

#### 5.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa penerapan strategi pemasaran melalui analisis SWOT untuk PT. Anugrah Indah Bersama Lampung, maka saran yang diberikan peneliti sebagai berikut:

1. Penggunaan *digital marketing* (pemasaran digital) merupakan promosi yang paling baik dalam meningkatkan penjualan. Hal ini sejalan dengan kondisi pandemi covid-19 yang mengharuskan perusahaan memanfaatkan media sosial sebagai jalan

prioritas untuk menarik minat konsumen. Selain itu juga perlu adanya kerjasama dengan pihak *e-commerce*, seperti Bukalapak, OLX dan lainnya.

2. Memberikan hadiah atau diskon demi meningkatkan kesetiaan pelanggan
3. Melakukan inovasi-inovasi baru pada setiap produk yang dijual
4. Menjalin hubungan baik dengan mitra bisnis supaya tertarik untuk bekerjasama dengan PT. Anugrah Indah Bersama Lampung