

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan hasil pembahasan maka hasil kesimpulan penelitian ini adalah:

Kesimpulan dari analisis SWOT berdasarkan manajemen pemasaran dan penentuan penggunaan strategi bersaing yaitu strategi bersaing menggunakan strategi kualitas produk yang dimiliki untuk menarik para pembeli dan terus percaya akan kualitas yang dimiliki pada Paguyuban Batu bata Merah, dalam aspek pemasaran memiliki peluang yang sangat besar karena minat produk batu bata merah masih sangat tinggi dan masih minimnya produksi paguyuban batu bata merah di desa Sengonbugel masih kurang memenuhi artinya hal ini menjadi peluang pasar, agar lebih efektif dan efisien rencana kedepan akan meningkatkan jumlah produksi untuk memenuhi kebutuhan pasar di wilayah jepara maupun luar wilayah Jepara. Untuk bisa masuk ke pasar yang luas, paguyuban perlu menerapkan strategi bersaing yaitu strategi intensif (*intensive strategies*) yang mana posisi paguyuban batu bata merah di desa Sengonbugel berada di posisi Strategi *Strength-Opportunity* (SO) karena usaha batu bata merah di paguyuban yang ada di desa Sengonbugel Mayong memiliki kekuatan dan peluang yang besar dibanding yang lainnya dan perlu menggunakan alternatif strategi sebagai berikut :

1. Strategi alternatif jangka waktu pendek yang bisa digunakan paguyuban batubata merah yaitu:

- a. Menambah produk dan memperluas promosi batu bata merah baik pemasaran secara langsung maupun menggunakan promosi media internet
  - b. Menyediakan dan menjual bahan baku di koperasi paguyuban untuk para pengrajin batu bata merah
2. Strategi alternatif jangka waktu panjang yang bisa digunakan paguyuban batubata merah yaitu:
- a. Koperasi sebagai ujung tombak pengembangan paguyuban batubata merah didesa Sengonbugel yang melayani jualbeli kebutuhan para pengrajin batubata merah.
  - b. Berkoordinasi dengan pemerintah desa tentang peluang dan pengembangan usaha batu bata merah didesa Sengonbugel

## **5.2. Saran**

1. Untuk paguyuban batu bata merah yaitu :
  - a. Menambah modal koperasi paguyuban agar memudahkan permodalan para pengrajin batu bata dengan cara simpan pinjam di koperasi paguyuban batu bata merah.
  - b. Memperluas promosi pemasaran lewat media sosial agar mengenalkan produk batu bata yang ada di desa Sengonbugel.
2. Untuk pengrajin paguyuban batu bata merah yaitu :
  - a. Selalu menjaga kualitas prodak dengan cara memilih bahan baku yang baik dan harga bahan baku yang paling efesien.
  - b. Menggunakan teknologi modern seperti molen untuk menggiling tanah agar lebih halus dan rata pencampuran bahannya.

c. Membuat dan menyimpan hasil produk batu bata sebagai antisipasi perubahan iklim atau disaat musim penghujan agar permintaan tetap terpenuhi.

Sehingga untuk peneliti yang beritunya, untuk mengetahui strategi bersaing pada Paguyuban khususnya Paguyuban Batu bata seharusnya menembah objek penelitian lebih dari satu Paguyuban untuk melihat hasil yang konkrit dan untuk menghasilkan data yang objektif.

