

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pengumpulan dan pengolahan data, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perusahaan pada posisi I adalah kombinasi nilai dari IFAS 3.75 dan tanda efa 3.42. Strategi pertumbuhan konsentrasi melalui integrasi *vertikal* adalah strategi yang digunakan oleh perusahaan untuk mendapatkan kendali atas pemasok atau distributor mereka untuk meningkatkan kekuatan pasar perusahaan, mengurangi biaya transaksi, dan mengamankan pasokan atau saluran distribusi.
2. Strategi pemasaran yang harus diterapkan CV. Anni Bakery adalah memanfaatkan kemajuan teknologi dengan mengaktifkan lebih banyak *situs web* dengan melakukan promosi melalui media, pembukaan cabang baru, pembuatan toko retail dengan mengadakan promosi pada saat *pembukaan*, rekrutmen karyawan spesial mengelola media sosial, menjaga harga jual tetap terjangkau, meningkatkan kuantitas dan kualitas penjualan roti, menitipkan produk pada toko kebutuhan sehari-hari, *kafe* yang menyebar di Karawang, Bekasi dan Purwakarta.

#### 5.2 Saran

Saat ini sudah banyak pesaing baru yang sejenis dengan inovasi produk yang berbeda, yang gencar dipromosikan melalui jejaring sosial, sehingga ada beberapa hal yang perlu diperbaiki di Cv Anni Bakery, yaitu:

1. Perlu meningkatkan keterampilan sumber daya manusia dan manajemen untuk mendukung pelaksanaan strategi pemasaran produk Anni Bakery.
2. Meningkatkan kualitas produk dan pelayanan bagi konsumen yang melakukan pembelian produk Anni Bakery guna menjaga kepuasan konsumen dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat.