

V. KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

1. CV. TES memiliki faktor internal dan faktor eksternal yakni
 - a. Kekuatan, jaringan pemasaran luas, hubungan baik dengan petani, harga lebih kompetitif, penerapan teknologi dalam operasional, memberikan layanan tambahan (pupuk & kecambah).
 - b. Kelemahan, persaingan dengan pengepul lain, harga tbs sering naik-turun, modal terbatas untuk pengembangan usaha, pasokan tbs tidak selalu stabil.
 - c. Peluang, meningkatkan kemitraan dengan petani rakyat, memanfaatkan teknologi untuk efisiensi, menambah jaringan pemasaran, meningkatkan layanan dan edukasi bagi petani.
 - d. Ancaman, persaingan ketat dengan pengepul lain, penurunan harga di pasar, ketergantungan pada pasokan petani, fluktuasi harga tbs akibat faktor eksternal.
2. Analisis SWOT menunjukkan bahwa CV. Tandan Es Segi berada dalam kuadran pertumbuhan (Growth Strategy), yang berarti perusahaan memiliki potensi besar untuk ekspansi dengan memanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada yakni memperluas kemitraan dengan petani untuk meningkatkan pasokan. Memanfaatkan teknologi dalam pemasaran dan manajemen stok. Memperkuat jaringan pemasaran dengan pabrik kelapa sawit..

B. SARAN

CV. Tandan Es Segi diharapkan lebih memanfaatkan penggunaan teknologi dengan lebih maksimal dan aktif sebagai media pemasaran serta melakukan pencatatan administratif yang lebih terstruktur serta sudah terformat dengan baik dan benar sesuai dengan keilmuan agar mempermudah proses operasional perusahaan.