

KESIMPULAN DAN SARAN

1. Faktor internal dari kekuatan utama PT. Coco Jaya Sentosa yaitu produk *cocofiber* memiliki kualitas ekspor sesuai standar internasional, perusahaan memiliki pengalaman ekspor ke berbagai negara, dan tenaga kerja terampil. Sedangkan faktor kelemahan perusahaan yaitu sertifikasi internasional masih terbatas, serta diversifikasi produk turunan kelapa belum optimal. Faktor eksternal menunjukkan peluang terbesar yaitu meningkatnya permintaan pasar luar negeri terhadap *cocofiber* serta dukungan pemerintah dalam program ekspor, sedangkan faktor ancamannya yaitu persaingan ketat dengan negara lain seperti India dan Sri Lanka serta fluktuasi nilai tukar rupiah terhadap mata uang asing.
2. Alternatif strategi pemasaran berdasarkan hasil analisis matriks QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*), strategi yang efektif untuk digunakan oleh PT. Coco Jaya Sentosa adalah strategi SO yaitu memanfaatkan kualitas produk dan pengalaman ekspor untuk memenuhi permintaan global, dengan memperluas pasar melalui kerja sama dengan buyer internasional dan optimalisasi promosi digital. Strategi ini diprediksi dapat meningkatkan volume ekspor dan memperkuat posisi perusahaan di pasar internasional.

Saran

1. PT. Coco Jaya Sentosa diharapkan dapat mengembangkan promosi digital secara optimal (misalnya melalui *e-commerce* B2B dan media sosial internasional) untuk memperluas pangsa pasar ekspor
2. Perusahaan perlu melakukan diversifikasi produk turunan kelapa untuk mengurangi risiko ketergantungan pada satu jenis produk dan satu pasar tertentu.