

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, maka dapat diambil kesimpulan bahwa :

1. Kondisi bauran pemasaran Rendang Mak Yus sebagai berikut. Bauran produk, rendang daging Mak Yus merupakan produk unggulan dan menjadi best seller. Bauran harga, usaha Rendang Mak Yus ini sudah menetapkan harga yang stabil dan tidak ada perbedaan harga. Bauran tempat, Rendang Mak Yus ini memiliki lokasi yang sangat strategis dimana lokasi yang dijadikan tempat produksi serta penjualan berada di pusat kota. Pada bauran promosi, perusahaan ini sudah melakukan banyak hal seperti membuka stand pada acara-acara festival dan pameran, adanya dukungan dari pemerintah berupa kebijakan serta kerjasama yang sudah dilakukan, serta menggunakan iklan *sosial media* dan *marketplace*, dan promosi yang dilakukan oleh artis dengan melakukan endorse.
2. Beberapa hal yang perlu diterapkan oleh perusahaan adalah menjaga kualitas produk, menambah pangsa pasar yang lebih luas lagi, menjaga dan mempertahankan loyalitas konsumen, merekrut duta merek, menambah jumlah reseller, menambah variasi produk dengan cara kolaborasi dengan artis/selebritis, merekrut tenaga kerja spesialis sosial media, menyertakan meningkatkan kegiatan promosi di daerah lokasi perusahaan, mempertahankan harga produk agar tidak kalah saing

dengan UMKM lainnya, memiliki toko pribadi, memiliki akun instagram yang terverifikasi untuk meningkatkan kepercayaan, meningkatkan efektifitas promosi dengan menggunakan anggaran yang tersedia.

Posisi perusahaan ini dapat ditunjukkan pada kuadran I dalam diagram analisis SWOT dengan titik koordinat pada sumbu $X=1.99$ dan sumbu $Y=1.18$. Pada posisi ini perusahaan berada di posisi yang sangat menguntungkan karena pada posisi ini perusahaan perlu menerapkan strategi pemasaran yang mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*). Tapi jika melihat pada situs *sosialblade.com*, engagement rate dari sosial media yang dimiliki Rendang Mak Yus tergolong sangat rendah yaitu hanya 0,01%. Hal ini menunjukkan bahwa walaupun Rendang Mak Yus sering memposting kelebihan dari produknya, tapi akan sangat berdampak terhadap tingkat jual beli & permintaan produk karena rendahnya engagement rate.

5.2 SARAN

Berdasarkan hasil penelitian, didapatkanlah hal yang harus diperhatikan dalam perkembangan Usaha Rendang Mak Yus. Sarannya adalah :

1. Merekerut spesialis sosial media untuk meningkatkan engagement rate dari sosial media yang dimiliki..Memiliki toko pribadi atau sewa dalam jangka panjang, karena lokasi merupakan salah satu hal penting dalam menjalankan usaha agar konsumen. Menambah jumlah reseller agar menambah pangsa pasar

yang ingin dicapai. Meningkatkan kesejahteraan pendapatan untuk karyawan dengan memberikan bonus jika pencapaian lebih dari target.

2. Bagi peneliti selanjutnya disarankan dapat menambah atribut yang diteliti untuk melihat gambaran dalam strategi pemasaran rendang yang belum diketahui dalam penelitian ini.

