

V. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan yang diperoleh dari penelitian yang telah dilakukan, maka diperoleh beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Faktor internal yang menjadi kekuatan bagi usaha yaitu: a) susu kedelai dibuat tidak menggunakan pengawet dan pemanis buatan, b) menggunakan bahan baku yang alami dan berkualitas, c) sari kedelai lebih terasa dan kental, d) mempunyai varian rasa (original, jahe, coklat, pandan dan *strawberry*), e) tampilan produk menarik, f) harga susu kedelai yang terjangkau, g) adanya bonus untuk pembelian tertentu, h) adanya jasa pendukung pengantaran langsung produk ke rumah konsumen (*door to door*), i) adanya pemberian uang transportasi ke tenaga kerja pemasaran (*sales*), j) promosi secara *personal selling*, sedangkan yang menjadi kelemahan bagi usaha yaitu: a) sablon kemasan luntur dan lengket menyebabkan sulit terbacanya informasi pada kemasan, b) tidak adanya label alamat industri, berat kemasan, no depkes dan masa kadaluarsa c) tidak ada kerjasama dengan pemasok, d) sistem pembayaran konsinyasi oleh pengecer, e) daerah distribusi dalam Kota Padang yang masih terbatas, f) belum menggunakan media promosi lainnya. Faktor eksternal yang menjadi peluang bagi usaha yaitu: a) harga pesaing yang lebih tinggi, b) tampilan kemasan pesaing yang kurang menarik, c) varian rasa susu kedelai pesaing yang lebih sedikit, d) pemasok menjual kedelai dengan harga lebih murah dan stabil dibandingkan pemasok lainnya, e) masih adanya peluang pasar yang belum dijangkau, f) selera konsumen yang inginkan hidup sehat, sedangkan yang menjadi ancaman bagi usaha yaitu: a) memiliki daerah pemasaran yang sama dengan pesaing, b) konsumen lebih cermat dan selektif dalam memilih produk.

2. Alternatif strategi yang bisa dilakukan dalam pemasaran susu kedelai An Nabawi adalah sebagai berikut: a) menambah jumlah tenaga kerja pemasaran, b) meningkatkan kegiatan promosi, c) memperluas pangsa pasar, d) membuat kemasan dalam bentuk cup dengan ukuran yang bervariasi, e) memproduksi susu kedelai bubuk f) memperbaiki tampilan kemasan produk dan melengkapi label pada produk dan g) menjalin kerjasama dengan pemasok.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, diharapkan agar pihak usaha dalam memilih alternatif strategi pemasaran yang akan diterapkan dengan melakukan pertimbangan yang sesuai dengan kondisi lingkungan internal dan eksternal dari usaha susu kedelai An Nabawi serta sesuai dengan kebutuhan usaha seperti menambah jumlah tenaga kerja pemasaran, meningkatkan kegiatan promosi, memperluas pangsa pasar, memperbaiki tampilan kemasan produk dan melengkapi label pada produk, serta menjalin kerjasama dengan pemasok.

