

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah dilakukan terhadap usaha Arif Hidroponik, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Berdasarkan hasil analisis lingkungan internal yang dimiliki oleh Arif Hidroponik, kekuatan utama usaha tersebut adalah menawarkan sayuran yang segar. Sementara itu, kelemahan utama yang dimiliki adalah segmen pasar yang masih terbatas. Berdasarkan hasil analisis lingkungan eksternal yang dimiliki oleh Arif Hidroponik, peluang utama yang dimiliki usaha tersebut adalah meningkatnya kesadaran akan gaya hidup sehat. Sedangkan, ancaman utama yang dihadapi adalah munculnya pesaing yang memiliki strategi pemasaran yang efektif.
2. Alternatif strategi pemasaran terdiri dari: (1) mempertahankan pasar potensial dan memperluas jangkauan pemasaran usaha (2) mengoptimalkan promosi dengan media sosial (3) menjalin kontrak dengan mitra perantara pemasaran (4) membuat manajemen produksi sayuran yang lebih efektif (5) melakukan optimalisasi produk untuk meningkatkan daya saing.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, maka saran yang dapat diajukan untuk usaha Arif Hidroponik adalah:

1. Arif Hidroponik sebaiknya mengoptimalkan upaya promosi agar dapat memperluas jangkauan dan menjangkau segmen pasar baru. Selain itu, menjalin kontrak dengan mitra baru dapat menjadi strategi untuk memperkenalkan produk pada lebih banyak saluran distribusi. Langkah ini diharapkan mampu mengatasi kelemahan utama usaha, yakni segmen pasar yang masih terbatas.
2. Arif Hidroponik sebaiknya mampu mempertimbangkan dan menjadikan beberapa alternatif strategi yang telah dirumuskan sebagai bahan evaluasi dan acuan dalam pengambilan keputusan atau perencanaan strategi pemasaran.