

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi bauran pemasaran yang dilakukan oleh Unit Pengolahan Susu

Ranting Ameh adalah:

- a. Strategi produk yaitu memiliki rasa dan bau yang tidak amis, memiliki varian dan desain produk, memiliki merk/brand Caprigold dan memiliki surat izin pangan olahan dari BPOM.
- b. Strategi harga, yaitu memberikan diskon harga kepada customer yang memiliki kontrak dengan pemasaran UPS Ranting Ameh dan harga yang ditawarkan juga sama dengan harga pasar.
- c. Strategi distribusi, yaitu memiliki lokasi yang strategis dibawah kaki gunung marapi ketinggian 1000 Mdpl dengan suhu berkisar 18-27⁰ C yang cocok untuk dijadikan tempat unit pengolahan susu kambing perah.
- d. Strategi promosi, yaitu memasarkan produk melalui sosial media seperti facebook, email, instagram, whatsapp dan website.
- e. Strategi personal, yaitu memiliki SDM yang berkualitas dan ramah dalam pelayanan.
- f. Strategi lingkungan fisik, yaitu memiliki lay out yang menarik, peralatan pengolahan susu yang bersih dan steril, dan area parkir yang luas.



- g. Strategi proses, yaitu memiliki jam buka pelayanan setiap hari dan ketepatan dalam jumlah pesanan sehingga konsumen tidak merasa dirugikan.

2. Berdasarkan analisis lingkungan internal dengan matrik IFE, UPS Ranting Ameh memiliki posisi internal yang kuat. Hal ini berarti bahwa UPS Ranting Ameh telah mampu menggunakan kekuatan untuk mengatasi kelemahan dengan cukup baik. Kekuatan yang dimiliki oleh UPS Ranting Ameh yaitu memiliki merk/brand Caprigold, memiliki rasa dan bau produk yang tidak amis, memiliki surat izin edar pangan olahan dari BPOM tahun 2019 dengan nomor izin edar yaitu BPOM RI MD 200103001049, memiliki diskon harga dengan customer yang memiliki tanda tangan kontrak dengan UPS Ranting Ameh, memiliki lokasi yang strategis, menggunakan sosial media sebagai media promosi, memiliki SDM yang berkualitas dan ramah dalam pelayanan, memiliki lay out yang menarik dan lokasi parkir yang luas, dan jam buka pelayanan setiap hari agar konsumen bisa melakukan pesanan setiap hari. Sedangkan kelemahan yang dimiliki UPS Ranting Ameh yaitu varian produk masih sedikit sehingga konsumen akan merasa bosan. Perbedaan harga tiap konsumen, showroom yang kurang representatif dan tidak memiliki layanan WIFI. Berdasarkan analisis lingkungan eksternal dengan matriks EFE dapat dilihat bahwa UPS Ranting Ameh memiliki posisi eksternal yang kuat. Hal ini berarti UPS Ranting Ameh mampu memanfaatkan peluang untuk mengatasi ancaman dengan cukup baik. Peluang yang dimiliki oleh UPS Ranting Ameh berupa memiliki daya beli konsumen yang tinggi, dapat memanfaatkan perkembangan teknologi. Teknologi yang digunakan seperti di labor pengolahan dapat membantu dalam menjaga kesterilan dari susu olahan



sampai ke tangan konsumen. Susu juga dilakukan uji mutu untuk mendapatkan kualitas susu yang baik. Masyarakat juga percaya bahwa susu kambing dapat menyembuhkan beberapa penyakit dengan mengkonsumsi susu yang memiliki manfaat yang banyak. Berdasarkan data dari analisis SWOT, sumbu X berada pada angka 59, dan sumbu Y berada pada angka 5, diperoleh gambaran posisi UPS Ranting Ameh berada pada posisi I. Hal ini menunjukkan bahwa UPS Ranting Ameh berada pada posisi yang sangat menguntungkan. Unit Pengolahan Susu (UPS) Ranting Ameh memiliki kekuatan dan peluang sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*). Strategi yang tepat digunakan dalam kuadran ini adalah Strategi pengembangan produk yaitu dapat dilakukan dengan memperbanyak varian produk, meningkatkan produksi susu kambing dengan menambah populasi kambing perah, menambah pangsa pasar untuk memasarkan produk susu Caprigold. Dengan adanya surat izin edar pangan olahan dari BPOM masyarakat menjadi percaya terhadap kualitas dari produk susu kambing Ranting Ameh.



5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, ada beberapa hal yang harus diperhatikan dalam perkembangan UPS Ranting Ameh. Maka penelitian memberi saran dan masukan sebagai bahan pertimbangan untuk perbaikan di masa depan. Saran tersebut adalah:

1. Menambah produksi susu untuk mencukupi kebutuhan dan permintaan konsumen.
2. Menambah varian produk supaya konsumen dapat memilih jenis produk yang lain dengan harga yang terjangkau.
3. Membuka outlet-outlet atau cabang untuk memasarkan produk susu kambing Caprigold.
4. Meningkatkan kegiatan promosi melalui sosial media dan media elektronik, pemberian diskon pada waktu-waktu tertentu secara berkesinambungan.
5. Membuka *caffé* di UPS Ranting Ameh untuk menambah pangsa pasar.
6. Meningkatkan dan menambah fasilitas di UPS Ranting Ameh seperti menyediakan jaringan *wifi*, agar membuat nyaman konsumen.
7. Membuat *showroom* dan tampilan UPS Ranting Ameh yang bertemakan peternakan kambing perah sehingga dapat menarik konsumen.

