

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil analisis data penelitian yang telah dikemukakan pada bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Ancaman dan kelemahan pada pemasaran produk keripik pisang keju UKM Qalifa, meliputi (1) aspek produk, kemasan yang digunakan masih sederhana, (2) aspek harga, dimana harga lebih tinggi dari pada harga kripik pisang pada umumnya, (3) aspek tempat, masi menggunakan bagian dari bangunan rumah, belum adanya papan pengenalan tempat usaha dan lokasi rumah berada di posisi agak rendah, sehingga jika musim hujan rawan banjir. (4) aspek promosi, tidak memperkenalkan produk dengan cara membuat brosur/liflet.
2. Strategi pemasaran UKM Qalifa dapat dipandang dari aspek harga berusaha untuk dapat dijangkau dengan jaminan kualitas produk dapat di pertahankan atau ditingkatkan, memperbaiki kemasan sesuai standar kesehatan, aspek tempat diusahakan secara perlahan-lahan memiliki tempat khusus serta meningkatkan upaya promosi melalui pembuatan liflet/brosur.

#### **B. Saran**

Saran yang dapat diberikan kepada UKM Qalifa dengan hasil penelitian adalah:

1. UKM Qalifa perlu menambah karyawan dalam proses produksi agar produk penjualan meningkat.
2. Meningkatkan kegiatan promosi, agar seluruh masyarakat Provinsi Gorontalo mengetahui kehadiran UKM Qalifa, salah satunya dengan menyebarkan brosur/liflet, iklan dimedia massa bahkan dimedia cetak manapun.
3. Perlu meningkatkan kualitas produk dan jasa, selain itu perlu menambah inovasi baru agar produk yang ditawarkan bervariasi dan menarik dan

berkembang sehingga konsumen tertarik untuk membeli produk UKM Qalifa.

4. Perlu adanya teknologi pengemasan sendiri (Rumah Klinik Kemasan) sehingga kemasan produk terlihat lebih menarik.