

BAB V PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dibahas pada BAB IV, peneliti bisa menyimpulkan tentang Analisis Strategi Pemasaran dan Kualitas Produk untuk Meningkatkan Laba pada UMKM Safa Jaya Pasuruhan Kayen Pati.

1. Analisis strategi pemasaran yang digunakan untuk meningkatkan laba pada UMKM Safa Bakery.
 - a. *Segmentasi* pasar, suatu proses pembagian pasar yang dilakukan untuk menentukan konsumen yang memiliki kebutuhan, ciri-ciri yang sama dalam memilih produk yang disukainya.
 - b. *Targetting* pasar, suatu kegiatan yang dilakukan oleh pemasar untuk menentukan target pasar yang akan dituju agar pemasaran sesuai dengan yang diinginkan.
 - c. *Positioning* pasar, penentuan posisi pasar dilakukan dengan menciptakan produk dengan kualitas bagus serta unik yang bisa membedakan dengan pesaing lainnya agar produk tersebut disukai oleh konsumen serta bisa terkesan produk yang bagus dalam fikiran konsumen.
2. Pelaksanaan kualitas produk yang dilakukan pada usaha Safa Bakery untuk meningkatkan laba antara lain.
 - a. Kepuasan terhadap pelanggan sangat diutamakan karena kunci keberhasilan usaha dilihat dari banyaknya pelanggan dan penjualan yang meningkat.
 - b. Respek terhadap setiap orang dengan cara pelayanan terhadap konsumen maupun calon pembeli, atau sikap yang ramah dan sopan antara karyawan dengan atasan begitupun sebaliknya.
 - c. Perbaikan secara berkesinambungan yang dilakukan oleh pemilik usaha agar produk yang dihasilkan tetap mengikuti perkembangan zaman, agar konsumen merasa puas setelah membeli produk tersebut.
3. Faktor Pendorong dan Penghambat dalam Analisis Strategi Pemasaran dan Kualitas Produk untuk Meningkatkan Laba UMKM Safa Bakery Pasuruhan Kayen Pati antara lain.

- a. Faktor pendorong pada pelaksanaan strategi pemasaran yaitu: pemasaran dengan memanfaatkan media sosial untuk mengenalkan produk, pemasaran dengan menggunakan sistem reseller dan dropship, segmentasi pasar dengan melakukan pengelompokkan berdasarkan umur, jenis pekerjaan dan pendapatan.
- b. Faktor pendorong pada pelaksanaan kualitas produk Safa Bakery melakukan beberapa cara yaitu: selalu melakukan pengecekan pada mesin yang digunakan untuk produksi roti, tetap memperhatikan bagian pengemasan agar tidak terdapat cacat pada produk, keluhan pada konsumen harus didengar karna mampu membangun usaha kedepannya.
- c. Faktor penghambat pada pelaksanaan strategi pemasaran yang ada pada usaha Safa Bakery yaitu: pemasaran yang masih menggunakan media mulut ke mulut sehingga jangkauan kurang luas, pengiriman ketika tidak tepat waktu bisa menghambat acara yang dilakukan oleh konsumen, pelayanan kurang maksimal karena belum ada kasir, lokasi belum strategis jadi belum bisa dijangkau.
- d. Faktor penghambat pada pelaksanaan kualitas produk yaitu: kerusakan pada mesin produksi yang digunakan akan menghasilkan produk yang kurang bagus, saat barang dikirim harus tetap hati-hati agar barang dalam kondisi bagus sampai rumah penerima, bahan baku yang digunakan jika kurang bagus maka bisa mempengaruhi produk yang kurang maksimal.

B. Saran-saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, strategi pemasaran dan kualitas produk untuk meningkatkan laba pada UMKM Safa Bakery Pasuruhan Kayen Pati berlangsung dengan baik. Akan tetapi masih dikemukakanbeberapa saran antara lain sebusaha Safa Bakery agai berikut :

1. Pemilik Usaha

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan peneliti di Usaha Safa Bakery Pasuruhan kayen Pati, peneliti memiliki saran bagi pemilik usaha sebagai penanggungjawab usaha tersebut, pertama peneliti

menyarankan agar alat-alat produksi bisa ditambahi lagi agar proses produksi lebih cepat. Kedua, peneliti menyarankan untuk penambahan karyawan agar produksi yang dihasilkan lebih meningkat.

2. Karyawan

Hendaknya karyawan pada usaha Safa Bakery lebih teliti dalam proses produksi roti agar produk yang dihasilkan lebih baik dan lebih banyak. Selain itu lebih ditingkatkan lagi sistem kerja tim kepada karyawan lainnya.

3. Konsumen

Saran kepada konsumen diharapkan sebelum memesan produk dari Safa bakery untuk dipastikan dulu varian produk dengan bentuk dan rasa yang sesuai agar setelah barang sudah jadi konsumen akan lebih puas.

Demikian hasil penelitian yang dapat disampaikan peneliti yang sederhana ini, peneliti mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang sudah membantu dalam proses penelitian ini. Permohonan maaf apabila terdapat kesalahan atau penyampaian skripsi ini. Semoga skripsi ini bisa bermanfaat bagi penulis serta bagi pembacanya.