

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

1. Gambaran keberadaan UP2K kelurahan Paya Pasir yaitu berada di Kecamatan Medan Marelan, provinsi Sumatera Utara yang di bina langsung oleh Kepala Kelurahan yaitu Bapak Saiful Bahri Nasution dan Ny. Nurlili sebagai ketua. Sumber Dana UP2K PKK ini yaitu bantuan Modal dari TP.PKK Kota Medan , PNPM Mandiri , melalui BKM Harapan Rakyat maupun melalui Bantuan Modal Usaha Kecil dari Bank Sumut. Dan pemasaran hasil UP2K PKK Kelurahan Paya Pasir sudah dipasarkan antar kelurahan dan kecamatan serta sudah terpajang di bebgai kegiatan – kegiatan besar Kota Medan serta hasil produksi UP2K PKK Kel.Paya Pasir ini juga sering dipesan oleh Instansi terkait seperti Dinas Pertanian dan Kelautan, Dinas Perindustrian dan Perdagangan, Dinas Koperasi, Badan Ketahanan Pangan serta TP.PKK Kota Medan.
2. Strategi pemasaran kue basah yang sudah dilakukan kelompok UP2K ini dilihat dari Strategi produk mereka memiliki variasi produk kue yang bermacam –macam seperti kue dadar, bola wijen, kue nanas, kue cincin dan lain sebagainya bisa membuat pelanggan tertarik dan berselera akan aneka macamnya. Kualitas produk bisa dijamin karena hasil dari produksi keluarga sendiri yang tidak menggunakan bahan pengawet, pemanis buatan dan penyedap rasa sekaligus terjaga kebersihannya pada saat mengolah kue, pelayanannya juga selalu mengutamakan kesopanan

dan keramah-tamahan ketika menyambut dan menanggapi pelanggan. Dalam penetapan harga mereka menyesuaikan dengan harga bahan baku. usaha kue basah kelompok UP2K ini juga memiliki kemasan khusus dengan merek bernama Usaha Wanita Mandiri, namun hanya dipakai untuk pembeli yang menempah kue dalam jumlah yang banyak sedangkan kemasan untuk penjualan sehari hari mereka masih menggunakan kemasan biasa. Diskon dan bonus tambahan akan berlaku untuk pelanggan yang menempah kue dalam jumlah yang banyak, kepada teman dekat dan tetangga. Dalam hal strategi distribusi, lokasi pemasarannya ada yang dititipkan di kedai sekitar rumah seperti kedai sarapan pagi dan pinggiran jalan raya tempat berjualan takjil saat bulan ramadhan, ada juga yang menggunakan sepeda motor dengan steling kecil untuk menjajakannya. Untuk yang rutin berjualan setiap hari persediaan barang selalu ada, sedangkan untuk yang lebih sering memproduksi berdasarkan pesanan/tempahan, ia akan memproduksi atau membuat persediaan kue jika ada orang yang menempahkan atau memesan. Sedang mengenai strategi promosi, dua diantaranya sudah mulai menggunakan media sosial yaitu akun facebook yang dibantu oleh anak dan keponokannya, dan sebagian yang lain masih dan hanya menawarkan langsung kepada kerabat dekat dan teman perwiridan atau tetangga.

3. Hasil dari penerapan strategi pemasaran yang dilakukan kelompok dalam memasarkan kue basahnya dapat dilihat dari perkembangan

penjualan/perbulannya sehingga dengan usaha tersebut dapat memberi dampak terhadap bertambahnya pendapatan mereka walau bisa dikatakan tidak terlalu banyak, namun bisa mengatasi urusan keperluan dapur, dan jajan sekolah anak, karena strategi pemasarannya sejauh ini cukup menarik minat konsumen untuk membeli, memesan/menempah kue kepada mereka dan konsumen merasa puas dalam pelayanan yang diberikan oleh mereka hal ini dapat dilihat dari jarang ada konsumen yang melakukan keluhan sehingga kelompok ini bisa meraih untung yang memadai ketika sudah menerapkan strategi pemasaran yang mengutamakan aspek produk, harga, promosi dan distribusi. Namun, walaupun demikian jumlah penjualan juga terkadang masih mengalami naik turun. Dan ada kalanya sangat meningkat karena disebabkan faktor musiman seperti musim kampanye atau saat bulan Ramadhan.

B. Saran

1. Saran yang diberikan penulis bagi kelompok UP2K ke basah ini yaitu setelah penulis melakukan observasi dan wawancara adalah agar kelompok kue basah ini semakin meningkatkan strategi pemasaran yang telah digunakan dalam memasarkan usahanya, melakukan inovasi atau meningkatkan kreativitasnya dalam memproduksi yaitu membuat kreasi yang unik pada kue buatannya sehingga hal itu membuat konsumen tertarik karena berbeda dengan kue buatan pedagang yang lain, agar lebih membuat penjualan meningkat yang berdampak terhadap

bertambahnya jumlah pendapatan mereka. Terutama pada strategi promosi yang masih kurang, dalam strategi promosi sebaiknya pedagang mampu menerapkan strategi promosi seperti promosi di internet, dan hal ini ditujukan pada anggota yang belum menerapkannya.

2. Saran untuk lembaga, yaitu agar pihak PKK Kelurahan lebih memperhatikan perkembangan usaha kelompok UP2K ini guna melihat sejauh mana kemajuan usaha dan apa yang perlu dikembangkan agar usaha tetap berjalan dan bertambah maju.
3. Saran bagi pemerintah, diharapkan untuk menambah perhatian lebih pada nasib pengusaha kecil khususnya anggota UP2K. Jika Selama ini pemerintah sudah memiliki alokasi dana untuk dijadikan modal bagi anggota UP2K, maka hal ini bisa ditambah dengan lebih merutinkan pengadaan acara pelatihan dan peningkatan kreativitas dan inovasi yang diselenggarakan secara gratis guna meningkatkan wawasan pengetahuan serta kreativitas dan inovasi pengusaha kecil khususnya Usaha peningkatan Pendapatan Keluarga (UP2K) tingkat kelurahan.