

## BAB V

### SIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dapat disimpulkan bahwa pengusaha kue bika bakar telah berhasil menerapkan strategi pemasaran 4P, yaitu *Product* (Produk), *Price* (harga), *Place* (lokasi), *Promotion* (Promosi) yang secara efektif dapat meningkatkan penjualan dan pendapatan. *Product* yang ditawarkan bermutu atau memiliki kualitas yang bagus dan proses memasak kue bika bakar menggunakan sabut kelapa ataupun arang dengan bahan yang berkualitas. *Price* (harga), Penjual menerapkan harga yang ekonomis sehingga banyak konsumen yang membeli kue bika bakar dan memberikan potongan harga apabila membeli kue bika bakar lebih dari 2 pcs. *Place* (Lokasi), Lokasi penjualan kue bika bakar yang banyak dikunjungi wisatawan, dekat dengan pusat kota, mudah diakses konsumen dan dilalui oleh transportasi. *Promotion* (Promosi), bentuk strategi pemasaran yang dilakukan oleh pengusaha kue bika bakar dengan pemanfaatan media sosial untuk memperluas jangkauan penjualan. Kemudian promosi melalui orang lain atau dari teman ke teman, mengikuti event kuliner festival fashion yang diadakan di desa Kayu Laut untuk mempromosikan kue bika bakar. Setelah menerapkan strategi 4P tersebut pendapatan pengusaha kue bika bakar meningkat. Pendapatan keluarga pengusaha Rosminah (R) awalnya Rp.1.500.000 menjadi Rp.2.500.000 dan Pengusaha Fatlah (F) pendapatan keluarga awalnya Rp.1.200.000 menjadi Rp.2.000.000 setiap bulannya.

## 5.2 Saran

Selaras dengan uraian-uraian dalam penelitian ini, khususnya pada bagian hasil penelitian dan pembahasan, peneliti menyarankan beberapa hal bagi pihak-pihak yang bersangkutan yakni sebagai berikut:

1. Pengusaha kue bika bakar
  - a. Dengan menyarankan untuk tetap mempertahankan strategi yang digunakan pada saat memproduksi dan memasarkan kue bika bakar dan tetap mempertahankan kearifal lokal dan rasa kue bika bakar tidak berubah. Hal ini tentunya akan membuat pengusaha kue bika bakar dapat mengidentifikasi dan mengetahui keberhasilan dari usaha kuliner. Sehingga jumlah kue bika bakar yang diproduksi meningkat dan pendapatan juga semakin meningkat.
  - b. Pengusaha kue bika bakar memperluas jangkauan pasar melalui pendekatan pasar yang mencakup berbagai elemen dalam strategi pemasaran.

2. Bagi Pemerintah

Pemerintah diharapkan dapat mendorong pembinaan khusus bagi sektor industri kecil menengah dengan tujuan untuk mengatasi hambatan dan tantangan yang dihadapi oleh pengusaha kuliner kue bika bakar. Sehingga dapat meningkatkan pendapatan keluarga bagi pengrajin kue bika bakar.

3. Bagi Masyarakat

Menyarankan masyarakat harus memperkenalkan makanan tradisional kue bika bakar kepada anak-anaknya dan tidak membiasakan untuk mengkonsumsi makanan yang cepat saji Hal ini bertujuan agar masyarakat semakin mengenal kue bika bakar yang termasuk kue tradisional dan cara pembuatannya masih

mempertahankan kearifan lokal. Sehingga generasi selanjutnya tetap mengetahui produk kue bika bakar dan tetap menikmati makanan tradisional.

#### 4. Bagi Peneliti Lainnya

Hasil penelitian ini juga disarankan dapat digunakan oleh peneliti lain dengan mengidentifikasi manfaat dari penelitian yang dilakukan, mendapatkan pengetahuan, bahan peneliti ilmiah strategi pengusaha kue bika bakar sebagai kearifan lokal dalam meningkatkan pendapatan keluarga.

