

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

5.1.1 Strategi Produk

Upaya pemilik UMKM Kampung Nelayan Lingkungan XII dalam meningkatkan strategi pemasaran adalah dengan menjaga kualitas produk yang meliputi variasi produk, merek dagang, mutu/kualitas, kemasan dan keamanan produk. Dengan target dapat dijangkau oleh semua kalangan, pemilik UMKM berupaya untuk menjaga kualitas produk sebaik mungkin agar keberlangsungan usahanya dapat terus dipertahankan.

5.1.2 Strategi Harga

Upaya pemilik UMKM Kampung Nelayan Lingkungan XII dalam menetapkan harga didasari pada pertimbangan penggunaan bahan berkualitas dan pengawasan keamanan pada saat kegiatan produksi berlangsung. Proses produksi dipantau secara teliti sehingga pemilik UMKM memahami akan nilai produknya yang layak bersaing dengan usaha sejenis. Selain itu perhitungan harga pokok penjualan juga berlandaskan pada beban produksi total seperti biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya *overhead*.

5.1.3 Strategi Tempat

Pemilihan tempat dengan memanfaatkan latar belakang kehidupan masyarakat Kampung Nelayan yang unik. Selain itu penggunaan fasilitas umum seperti Aula Posyandu digunakan sebagai tempat produksi dan tempat berjualan. Tempat ini dipilih karena sering diadakannya berbagai pelatihan yang mendatangkan pengunjung sehingga dimanfaatkan oleh pemilik UMKM untuk berinteraksi dan menawarkan produk jualannya.

5.1.4 Strategi Promosi

Strategi Promosi yang dilakukan oleh pemilik UMKM Kampung Nelayan Lingkungan XII dengan dua cara, yakni secara langsung dengan sistem dari mulut ke mulut dan membagikan sampel secara gratis (*offline*) dan secara tidak langsung dengan memanfaatkan media sosial (*online*) seperti WhatsApp dan Facebook.

5.2 Saran

5.2.1 UMKM Kampung Nelayan Lingkungan XII perlu mempertimbangkan pemberian diskon yang menarik pada setiap transaksi penjualan dengan nominal tertentu. Dengan adanya potongan diskon, berpotensi meningkatkan respon pelanggan sehingga semakin tertarik untuk melakukan pembelian dengan sejumlah nominal tertentu.

5.2.2 Peneliti menyadari masih terdapat banyak kekurangan dalam penelitian ini. Besar harapan peneliti agar penelitian ini dapat diteliti secara berkelanjutan

sehingga dapat menyempurnakan kekurangan-kekurangan yang menjadi keterbatasan peneliti saat melakukan penelitian ini.

5.2.3 Disarankan pada UMKM Kampung Nelayan Lingkungan XII tidak hanya sekedar menyediakan layanan penjualan secara online yang hanya terbatas pada penggunaan media sosial saja. Perlu dipertimbangkan untuk mempelajari penggunaan *e-commerce* yang memiliki lebih banyak fitur dalam menjangkau calon pelanggan yang lebih luas lagi karena teknologi ini dapat menghubungkan antara penjual dengan pembeli secara 24 jam.

