

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan Alternatif Strategi Dalam Peningkatan Jumlah Penjualan Produk Kopi di Home Industry Kopi ASSA diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Strategi pemasaran menentukan target dalam memaksimalkan peluang dan kekuatan yang dimiliki *home industry* kopi ASSA yaitu Strategi yang dapat digunakan yaitu pertama dengan selalu meningkatkan varian produk dan perkembangan produk substitusi dengan ketersediaan bahan baku dengan memanfaatkan lokasi perusahaan yang strategis, budaya ngopi yang ada dimasyarakat, dan perkembangan teknologi untuk meningkatkan daya beli masyarakat, kedua mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk dan mengefisienkan penggunaan sarana produksi, pengelolaan dan pengembangan produk dengan menciptakan kreasi dan inovasi baru untuk memaksimalkan produktifitas home industry dalam berusaha memiliki izin produk dan produksi .
2. Strategi yang digunakan dalam meminimalkan ancaman dan kekurangan yaitu pertama, meningkatkan kegiatan promosi dengan metode yang lebih efektif dan efisien seperti iklan sosial media (instagram, whatapp, dll) secara terus menerus, lebih inovatif ,kreatif, dan iklan komersil atau lokal(stiker, brosur, spanduk, atau papan reklame) untuk lebih memperkenalkan produk yang dihasilkan kepada

masyarakat untuk menarik pelanggan yang potensial dan memperluas daerah pemasaran serta meningkatkan volume penjualan. Kedua, membangun dan mengembangkan usaha patungan (*Joint Venture*) dengan pihak yang menyediakan modal dan bahan baku untuk meningkatkan kapasitas produksi, memenuhi kebutuhan modal yang masih minim, terutama untuk penambahan sarana dan prasarana serta riset dan pengembangan produk. Ketiga, meningkatkan kualitas teknis untuk meningkatkan daya saing produk.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan dari hasil analisis yang dilakukan, maka dapat diajukan saran sebagai berikut:

1. Bagi *home industry* Kopi ASSA perlu menjalin kerjasama dengan berbagai pihak penyedia dana atau modal untuk memenuhi kekurangan dana yang dimiliki oleh perusahaan agar semua kegiatan operasional perusahaan menjadi lancar tanpa terkendala dengan modal yang dimiliki agar perusahaan dapat berkembang.
2. Bagi *home industry* Kopi ASSA harus terus aktif dalam kegiatan promosi, distribusi produk, lebih inovatif, kreatif, dan dilakukan secara terus menerus. Berusaha mempertahankan dan lebih meningkatkan kepuasan konsumen terhadap produk yang dimiliki *home industry* kopi ASSA, supaya konsumen tidak berpindah ke produk lain.