

BAB V

Kesimpulan dan Saran

5.1 Kesimpulan

1. Berdasarkan analisis SWOT pada 'Arofah Food Jaya maka dapat dijadikan sebagai bahan pembuat keputusan untuk merespon keadaan lingkungan internal dan eksternal. Dari hasil pengolahan data dan analisis data, didapatkan bahwa posisi 'Arofah Food Jaya berada pada kuadran I yaitu strategi mendukung strategi pemasaran agresif .
2. Strategi pemasaran yang perlu diterapkan pada 'Arofah Food Jaya untuk meningkatkan volume penjualan yaitu perlu memperluas pasar, meningkatkan kegiatan promosi dengan lebih memanfaatkan adanya sosial media seperti instagram facebook, *story* whatsapp dan survei lokasi PUJASERA terlebih dahulu sebelum melakukan kerjasama dengan PUJASERA tersebut. Menambah inovasi kemasan yang dapat terurai dan memberi kesan tertutup dengan menggunakan kemasan kardus agar dapat memberikan rasa penasaran kepada konsumen. Dari strategi tersebut jika terlaksana dengan baik maka diperkirakan akan mengalami kenaikan volume penjualan sebesar 75,45% atau sebesar Rp. 157.909.091,- di tahun berikutnya.
3. Kemudian Peran Koperasi Citra Boga Mandiri dalam mendukung usaha anggota didapat dari hasil wawancara dengan pengurus koperasi serta 'Arofah Food Jaya selaku anggota koperasi yaitu dalam mendukung usaha anggotanya

koperasi memiliki harga bahan baku yang cukup murah, dapat membayar dengan tempo 30 hari, saluran pendistribusi barang yang mudah terlebih untuk anggota yang membeli dalam jumlah besar dan mengadakan pelatihan pengembangan usaha untuk menambah pengalaman dan menjadikan produk anggota yang lebih berkualitas.

5.2 Saran

Berdasarkan simpulan dari hasil penelitian yang telah dilakukan, berikut dirumuskan saran-saran yang dapat digunakan sebagai pertimbangan :

1. UMKM ‘Arofah Food Jaya

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, maka penulis memberikan saran untuk ‘Arofah Food Jaya dari hasil analisis SWOT pada penerapan matrik SWOT yaitu dengan strategi yang menggunakan adanya peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada maka strategi yang relevan untuk dilaksanakan oleh ‘Arofah Food Jaya adalah mempertahankan kualitas dan harga agar dapat mempertahankan pelanggan lama, meningkatkan pelayanan promosi dengan lebih memanfaatkan media sosial yang ada, menjaga hubungan baik kepada para mitra, memperluas jangkauan pasar dengan memperbanyak kerjasama dengan para mitra, adanya kemajuan pengelolaan dari hasil pelatihan pada Koperasi Cipta Boga Mandiri agar volume penjualan UMKM ‘Arofah Food Jaya di era pandemi terus meningkat.

2. Koperasi Cipta Boga Mandiri

Koperasi perlu mengadakan lebih banyak program pelatihan guna meningkatkan produk serta pengelolaan usaha anggota, menyediakan kebutuhan mesin atau teknologi yang dibutuhkan anggota dalam rangka mendukung atau mempercepat skala usaha anggota, serta menganalisis perkembangan pasar agar anggota dapat melakukan inovasi yang sesuai dengan perkembangan pasar yang ada dan koperasi sebaiknya mengadakan pendidikan perkoperasian untuk anggota agar kegiatan yang dijalankan koperasi dalam berjalan secara maksimal.

