

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1 Kesimpulan

Untuk mengetahui hasil dari permasalahan yang ada, penulis mengolah data tersebut dengan menggunakan beberapa cara, yaitu dengan metode SWOT termasuk uji validitas dan reliabilitas, dan juga dengan metode QSPM. Berdasarkan rumusan masalah yang ada, untuk melakukan observasi dan pengolahan data pada UKM minuman herbal, kesimpulan sebagai berikut:

1. Menganalisis *Strenght* minuman herbal merk “X” sebagai berikut:
  - a. Produk mudah untuk didapatkan mendapatkan angka sebesar 60,3% diangka 4 yaitu “penting”.
  - b. Kualitas yang cukup baik mendapatkan angka sebesar 54%, diangka 4 yaitu “penting”.
  - c. Rasa minuman herbal lebih terasa mendapatkan angka sebesar 41,3%, diangka 4 yaitu “penting”.
2. Menganalisis *Weaknesss* minuman herbal merk “X” sebagai berikut:
  - a. Kemasan kurang menarik mendapatkan angka sebesar 30,2%, diangka 3 yaitu “cukup penting”.
  - b. Harga sedikit lebih mahal mendapatkan angka sebesar 30,2%, diangka 3 yaitu “cukup penting”.
  - c. Bubuk minuman herbal tidak sepenuhnya larut mendapatkan angka sebesar 33,3%, diangka 2 yaitu “tidak penting”.
3. Menganalisis *Opportunities* minuman herbal merk “X” sebagai berikut:
  - a. Bisa dijual kembali dalam jumlah satuan mendapatkan angka sebesar 100%, diangka 4 yaitu “penting”.
  - b. Harga satuan lebih menguntungkan mendapatkan angka sebesar 50%, diangka 5 yaitu “sangat penting”.
4. Menganalisis *Treaths* minuman herbal merk “X” sebagai berikut:
  - a. Harga produk lain lebih murah mendapatkan angka sebesar 100%, diangka 4 yaitu “penting”.
  - b. Adanya merk produk yang sudah besar mendapatkan angka sebesar 50%, diangka 5 yaitu “sangat penting”.
5. Untuk menganalisis cara meningkatkan penjualan dengan menggunakan metode SWOT:
  - a. Hasil dari penjualan dengan metode SWOT dalam IFAS, *Strenght Opportunities (SO)* membuat potongan harga, membuat akun penjualan di semua media sosial, membuat akun disetiap Ol-Shop. *Weakness Opportunities (WO)* membuat pembaruan kemasan yang menarik, mempromosikan dimedia sosial.

- b. Hasil dari penjualan dengan metode SWOT dalam EFAS, *Strenght Treatht (ST)* membuat jenis produk lebih dari satu, meningkatkan pelayanan, kerja sama dengan pihak lain. *Weakness Treatht (WT)* melakukan inovasi produk, optimalisasi usaha pemasaran produk, mengikuti *event*.
6. Untuk mengetahui tindakan yang harus dilakukan dengan menggunakan metode QSPM :

Terdapat beberapa hal yang harus dilakukan oleh pemilik UKM minuman herbal merk "X" yang dimana diharuskan untuk membuat potongan harga untuk produknya, jika terjadi penjualan menurun. Untuk langkah selanjutnya pemilik UKM minuman herbal merk "X" melakukan inovasi terhadap produknya yaitu dengan cara merubah dari kemasan hingga isi dalam produknya yang lebih menarik dan evisien. Lalu untuk tahap selanjutnya dilakukan adanya perubahan kemasan agar konsumen lebih tertarik untuk membelinya dan mempunyai perbedaan yang menonjol dengan pesaing. Tahap selanjutnya harus adanya peningkatan pelayanan agar meyakinkan konsumen untuk membelinya. Selanjutnya mengoptimalkan segi produk hingga pemasaran produk agar penjualan lebih luas dikenal oleh masyarakat dan memanfaatkan media sosial atau *online shop*. Tahap selanjutnya melakukan lebih dari satu varian rasa dari produk, agar konsumen dapat memilih varian rasa dari yang sebelumnya. Lalu memperbaiki hasil dari bubuk minuman herbal agar tidak ada yang terbuang. Dan yang terakhir harus mengikuti apa yang sedang *trend* pada saat ini agar konsumen lebih tertarik membelinya.

## 5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan dari peneliti yang telah selesai, maka peneliti memberikan beberapa saran yang diharapkan dapat bermanfaat dan digunakan untuk pengembangan UKM minuman herbal, berikut beberapa saran:

1. UKM Minuman Herbal diharapkan untuk membuat varian rasa yang berbeda, seperti kopi dengan campuran jahe merah atau teh dengan campuran jahe merah, agar berbeda dan lebih unggul dengan produk lain.
2. UKM Minuman Herbal diharapkan dapat memanfaatkan peluang yang ada secara maksimal dengan mengikuti perkembangan modern, yaitu dengan penggunaan media sosial, sehingga dapat bersaing dengan para pesaing.
3. UKM Minuman Herbal diharapkan dapat mengikuti disetiap *event* tertentu.
4. Membuat potongan harga agar konsumen membeli lebih banyak dari biasanya.

