

## **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. Untuk menganalisis cara meningkatkan penjualan dengan menggunakan metode SWOT:
  - a. Hasil dari penjualan dengan metode SWOT dalam IFAS, *Strength Opportunities (SO)* membuat potongan harga, membuat akun penjualan di semua media sosial, membuat akun untuk penjualan online. *Weakness Opportunity (WO)* membuat pembaruan pembungkusan yang lebih bagus, mengoptimalkan kualitas ikan lele agar tetap terjaga.
  - b. Hasil dari penjualan dengan metode SWOT dalam EFAS, *Strength Treatht (ST)* meningkatkan pelayanan yang baik untuk menjaga loyalitas konsumen, membangun kerja sama dengan pihak lain. *Weakness Treathts (WT)* meningkatkan pengawasan terhadap ikan lele agar kualitas tetap terjaga, mencampur pangan lele dengan pelet.
2. Untuk mengetahui tindakan yang harus dilakukan dengan menggunakan metode QSPM :

Terdapat beberapa hal yang harus dilakukan oleh pemilik UKM Ikan lele Siahaan yang dimana diharuskan untuk membuat potongan harga untuk produknya, jika terjadi penjualan menurun. Untuk langkah selanjutnya pemilik UKM ikan lele Siahaan membuat pembaharuan pembungkusan yang lebih bagus agar tidak mudah rusak. Lalu untuk tahap selanjutnya mengoptimalkan kualitas ikan lele agar tetap terjaga untuk menjaga kesetiaan konsumen. Tahap selanjutnya harus membangun jaringan kerja sama dengan pihak lain agar meningkatkan penjualan ikan lele. Selanjutnya meningkatkan pelayanan yang baik untuk mempertahankan loyalitas

konsumen. Tahap selanjutnya mencampur pangan ikan lele dengan pelet agar menjadi solusi pengeluaran dalam pembelian pangan tidak terlalu tinggi. Lalu meningkatkan pengawasan terhadap ikan lele agar kualitas tetap terjaga. Dan yang terakhir melakukan pemasaran ikan lele dengan media sosial agar mudah dikenali orang dan meningkatkan penjualan ke seluruh Indonesia.

## 5.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan dari peneliti yang telah selesai, maka peneliti memberikan beberapa saran yang diharapkan dapat bermamfaat dan digunakan untuk pengembangan UKM ikan lele Siahaan, berikut beberapa saran :

1. UKM Siahaan diharapkan tetap menjaga kualitas ikan lelenya agar tetap unggul.
2. UKM Siahaan 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 Siahaan Membuat potongan harga agar konsumen membeli lebih banyak dari biasanya.