

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

1. Untuk menganalisis cara meningkatkan volume penjualan terhadap ikan channa dengan menggunakan metode SWOT:

Cara meningkatkan volume penjualan dengan menggunakan metode SWOT adalah dengan meningkatkan minat masyarakat dan pelayanan penjualan dengan baik agar loyalitas konsumen dipertahankan dengan perkembangan di bidang usaha ini, serta melakukan inovasi untuk membuat potongan harga dan mengeluarkan jenis ikan channa baru yang belum ada di para pesaing.

2. Untuk mengetahui alternatif strategi pemasaran menggunakan metode QSPM:

alternatif strategi yang didapatkan dari tahapan QSPM ialah UKM Gedorium harus menerapkan strategi perbaikan dengan score paling besar untuk QSPM strategi S-O didapatkan 6,91 dengan analisis strategi terus melakukan inovasi baru terhadap produk, QSPM strategi S-T didapatkan 5,6 dengan analisis strategi membangun kerja sama dengan pihak lain, QSPM strategi W-O didapatkan 5,68 dengan analisis strategi membuat sistem promosi yang lebih tepat lagi, QSPM strategi W-T dengan total nilai paling kecil yaitu 5,22 dengan analisis strategi meningkatkan kualitas ikan channa supaya dapat bersaing dengan kompetitor. Dengan menggunakan hasil dari metode perbaikan QSPM UKM Gedorium dapat menentukan strategi apa yang harus di dahulukan untuk dilakukan perbaikan score dari tiap-tiap alternatif strategi.

5.2 Saran

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

1. UKM Gedorium membuat potongan harga supaya konsumen membeli lebih banyak dari biasanya
2. UKM Gedorium diharapkan tetap menjaga kualitas ikan channa supaya tetap unggul dari kompetitor
3. UKM Gedorium diharapkan dapat memanfaatkan peluang yang ada secara maksimal dengan mengikuti perkembangan modern, yaitu dengan menggunakan media sosial lebih sering lagi, sehingga dapat bersaing dengan kompetitor.

