

## V. KESIMPULAN DAN SARAN

### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, observasi dan wawancara yang telah dilakukan pada usaha Ledre Super Moro Tresno yang berada di Kecamatan Padangan, Kabupaten Bojonegoro maka, kesimpulan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bauran Pemasaran 7P pada usaha Ledre Super Moro Tresno telah dilaksanakan dengan baik, mulai dari produk yang terus memiliki perkembangan dan perubahan setiap tahunnya, harga (*price*) yang terjangkau oleh masyarakat luas, tempat (*place*) yang strategis dan mudah dijangkau konsumen, promosi (*promotion*) yang dilakukan dengan tepat dan telah menjangkau banyak konsumen, orang (*people*) yang ada memiliki potensial yang baik, proses (*process*) dalam alur pembelian dan pemasaran yang dilakukan dengan baik dan tepat, serta *physical evidence* pada tata ruang, desain interior serta fasilitas yang terkonsep dengan baik dan mampu memberikan pelayanan terhadap konsumen.
2. Hasil nilai skor pada matriks IE berdasarkan matriks IFE (*Internal Factors Evaluation*) dengan skor sebesar 3,184 dan matriks EFE (*Eksternal Factors Evaluation*) dengan skor sebesar 3,301 menunjukkan bahwa usaha Ledre Super Moro Tresno berada pada posisi *Growth and Built* yang berarti bahwa usaha ini berada pada kondisi tumbuh dan berkembang sehingga strategi yang dapat diterapkan pada kondisi ini adalah strategi insentif.

3. Perumusan alternatif strategi yang telah dilakukan menggunakan Matriks SOAR dan matriks QSPM menunjukkan bahwa strategi yang dapat diterapkan adalah strategi pengembangan pasar, penetrasi pasar, pengembangan produk, integrasi horizontal dan juga integrasi ke belakang, dengan strategi prioritasnya adalah pada strategi integrasi horizontal dengan jumlah skor pada matriks QSPM sebesar 7,98, adapun strategi integrasi horizontal yang dapat dilakukan adalah mempertahankan kepercayaan terhadap distributor, konsumen dan karyawan, mempertahankan kualitas produk, serta dengan menambah jalinan kerjasama dengan mitra yang terkait dengan produk.

## **5.2 Saran**

Berdasarkan hasil dan pembahasan yang telah diuraikan, saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut :

1. Transaksi penjualan pada toko perlu dilakukan adanya perubahan sistem pembayaran, dengan menambahkan pembayaran non tunai seperti scan barcode menggunakan QRIS, hal ini dilakukan dengan tujuan untuk memudahkan konsumen yang tidak membawa uang tunai, sehingga bisa melakukan pembayaran non tunai, hal ini juga sudah diterapkan beberapa toko di Indonesia dan memiliki potensi untuk meningkatkan tingkat kepuasan konsumen.
2. Kondisi toko yang terlalu fokus pada pemasaran secara offline mengakibatkan adanya ketertinggalan, sehingga perlu adanya perkembangan terhadap pemasaran yang dilakukan, hal tersebut dapat dilakukan dengan menambah pemasaran secara online, dengan melakukan

pemasaran online peluang pasar akan lebih luas, dan lebih efektif baik dari waktu dan biaya.

3. Melakukan penetapan kualitas terhadap produk ledre yang akan disetorkan seperti pada penakaran gula, dan penggunaan bahan baku yang harus terjamin keamanannya, untuk tercipta kepercayaan dan kepuasan konsumen.