

BAB V

PENUTUP

5.1 kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis faktor internal dan eksternal terhadap pengembangan Strategi pemasaran olahan manisan strobery dapat di simpulkan:

1. Strategi pemasaran olahan manisan stroberi di P4S Alam Agro Indonesia Kota Batu telah memanfaatkan potensi kekuatan internal, seperti kualitas produk yang berasal dari komoditas lokal unggulan, lokasi usaha yang strategis di wilayah agrowisata, serta segmentasi pasar yang jelas yaitu wisatawan lokal maupun luar kota. Pemasaran dilakukan melalui pendekatan langsung ke konsumen serta promosi di media sosial dan event-event lokal.
2. Kekuatan (Strengths): produk berbahan baku lokal yang segar, lokasi dekat dengan destinasi wisata, dan dukungan SDM yang terlatih. Kelemahan (Weaknesses): keterbatasan teknologi pengolahan dan distribusi, serta kapasitas produksi yang belum maksimal.
3. Peluang (Opportunities): meningkatnya tren konsumsi makanan sehat, pengembangan agrowisata, serta minat pasar terhadap produk olahan buah.
4. Ancaman (Threats): kompetitor sejenis, fluktuasi harga bahan baku, serta keterbatasan promosi skala besar.
5. Berdasarkan hasil analisis IFAS, diperoleh skor kekuatan internal sebesar 1,73 dan skor kelemahan sebesar 0,47 menandakan bahwa kekuatan internal perusahaan lebih dominan daripada kelemahan yang ada. Sedangkan dari hasil analisis EFAS, diperoleh skor peluang sebesar 1,71 dan skor ancaman sebesar 0,48, yang menunjukkan bahwa peluang eksternal sedikit lebih besar dibandingkan ancaman.
6. Strategi alternatif yang dapat di terapkan dalam pengembangan usaha Olahan manisan strobery di p4s alam agro indonesia adalaah strategi S-O, yang berarti menciptakan strategi dengan menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang meliputi :

- a. Strategi SO: memperluas pasar dengan memanfaatkan keunggulan lokal dan potensi wisatawan.
- b. Strategi WO: meningkatkan kapasitas produksi melalui pelatihan dan teknologi sederhana.
- c. Strategi ST: memperkuat loyalitas konsumen dan menjaga citra produk lokal dari persaingan.
- d. Strategi WT: memperbaiki manajemen distribusi dan menjaga stabilitas pasokan bahan baku.

5.2 Saran

P4S Alam Agro Indonesia sebaiknya meningkatkan kapasitas produksi dan distribusi dengan cara melakukan investasi sederhana dalam teknologi pengolahan serta memperluas jaringan distribusi ke luar kota. Berdasarkan hasil peneliian maka saran yang di berikan pada peneliti ini di antaranya.

1. Promosi produk perlu diperkuat melalui pemanfaatan digital marketing secara lebih intensif, seperti melalui platform e-commerce dan media sosial secara profesional agar dapat menjangkau konsumen lebih luas, khususnya generasi muda.
2. Kerja sama dengan pelaku wisata dan pelaku UMKM lain di sekitar Kota Batu perlu dibina untuk menciptakan sinergi dalam hal branding dan penjualan produk olahan stroberi sebagai oleh-oleh khas daerah.
3. Pelatihan manajemen usaha dan pemasaran secara berkelanjutan bagipelaku usaha dan tenaga kerja di P4S sangat penting agar dapat bersaing dengan pelaku industri makanan olahan lain yang semakin kom petitif.