

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengolahan data diatas, maka dapat disimpulkan hasil sebagai berikut :

1. Dari hasil analisis (*Strength, Weakness, Opportunity, Threat*) atau SWOT maka didapatkan hasil alternatif strategi yaitu memaksimalkan penggunaan media online sebagai metode pemasaran yang lebih baik dan lebih luas, sering memberikan promo atau bonus pada konsumen, penggantian atau penambahan mesin produksi, melakukan *system preorder* pada saat H-1 dengan memanfaatkan sosial media, memberikan pelatihan bagi karyawan yang kurang terampil dan cekatan, menambah *networking* guna menambah ilmu tentang bisnis serta mendatangkan calon konsumen baru, menambah varian paket penjualan atau paket bingkisan untuk acara tertentu seperti acara ulang tahun, hari raya dan acara lainnya serta memiliki supplier cadangan guna mengantisipasi tidak tersedianya bahan baku di supplier utama.

2. Dari hasil analisis model bisnis usaha Nukusalad menghasilkan perbaikan pada 9 elemen model bisnis kanvas usaha Nukusalad seperti sering mengadakan promo dan bonus, memaksimalkan pemasaran menggunakan media online, menambah investor sebagai tambahan modal usaha, memiliki supplier cadangan guna mengantisipasi tidak tersedianya produk di supplier utama, melakukan inovasi produk dan packaging, memberi bonus bagi konsumen yang setia, menargetkan konsumen dari luar kota Semarang, penggantian atau penambahan mesin produksi, memberikan pelatihan bagi karyawan yang kurang terampil dan cekatan melakukan *cross promotion*, menambah jaringan *networking*, menambah varian ukuran kemasan, menambah varian paket penjualan dan bingkisan untuk acara tertentu serta melakukan promosi iklan & *endorsement* guna meningkatkan penjualan.

5.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan pada usaha Nukusalad, maka didapatkan beberapa hal yang peneliti dapat berikan sebagai saran yaitu :

1. Hal yang dapat dilakukan untuk mengembangkan usaha Nukusalad yaitu menargetkan konsumen dari luar kota Semarang, melakukan inovasi produk dan packaging serta mempertahankan pelayanan baik terhadap konsumen
2. Hal berikutnya yang dapat dilakukan untuk meningkatkan produksi pada usaha Nukusalad yaitu penggantian atau penambahan mesin produksi, memberikan pelatihan bagi karyawan yang kurang terampil & cekatan. Lalu sering mengadakan promo atau bonus serta memaksimalkan pemasaran melalui media online.
3. Kemudian hal yang dapat dilakukan guna membantu dalam pemodalannya usaha Nukusalad yaitu dengan mencari investor untuk penambahan modal guna pengembangan usaha Nukusalad serta untuk mengantisipasi apabila tidak tersedianya bahan baku produksi dari supplier utama yaitu dengan memiliki supplier cadangan.
4. Lalu upaya yang dapat dilakukan guna meningkatkan penjualan dan ketertarikan konsumen pada produk Nukusalad yaitu dengan cara melakukan promosi iklan dan *endorsement*, *cross promotion* di media social serta menambah jaringan network sesama pelaku usaha guna mendapat ilmu bisnis dan calon konsumen baru.