

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan tentang strategi pengembangan usaha industri tahu dalam meningkatkan hasil penjualan Desa Jetis Kecamatan Besuki Kabupaten situbondo, maka peneliti menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran usaha industri tahu upaya peningkatan omset penjualan di UD Maju Jaya menggunakan 7P inovasi yaitu: *satu*, produk. UD Maju Jaya menggunakan bahan baku yang Halal dan sangat menjaga kualitas produknya. mulai dari pemilihan bahan baku, produksinya, sampai produk itu sampai ke tangan konsumen. *Dua*, promosi. promosi yang dilakukan selalu mengedapkan kejujuran. Baik itu promosi secara langsung atau tidak langsung *Tiga*, harga tidak mengambil keuntungan yang banyak dan harganya disesuaikan dengan kualitasnya. *Empat*, tempat. strategis dan mudah dijangkau oleh masyarakat. *Lima* karyawan UD Maju Jaya merupakan masyarakat Desa Jetis . *Enam* bukti fisik ialah karyawan yang bekerja dengan giat sesuai structural UD Maju Jaya. *Tujuh* proses yang di gunakan harus di teliti dari awal pemilihan bahan

baku kedelai sampai produk siap di pasarkan, agar kualitas produknya terjaga.

2. Strategi pengembangan usaha industri tahu di UD Maju Jaya untuk meningkatkan minat konsumen di pasaran menggunakan teori dari Kotler Amstrong yang memiliki 3 indikator di antaranya ialah kualitas produk, varian produk, dan yang terakhir ialah gaya dan desain produk.

3. Faktor pendukung dan penghambat yang ada di UD Maju Jaya dalam meningkatkan hasil penjualan.

Faktor pendukungnya adalah adanya teknologi yang semakin canggih dan sosial media. Teknologi yang semakin canggih sangat membantu sekali untuk mempercepat proses produksi. Dan sosial media juga sangat membantu sekali dalam melakukan promosi dan pemasaran produk yang ada di UD Maju Jaya. Sedangkan faktor penghambatnya yaitu persaingan, dan adanya plagiasi produk serta kurangnya modal. Persaingan yang semakin meningkat menyebabkan perusahaan juga mengalami kemerosotan. Dan juga adanya plagiasi produk, semakin banyak perusahaan yang memplagiasi produk perusahaan kami, maka perusahaan kami juga akan mengalami kemerosotan dan juga kurangnya minat konsumen. Jadi alangkah baiknya jika UD Maju Jaya agar mempromosikan

kembali dan memproduksi produk yang dimiliki dengan sebaik mungkin agar minat konsumen lebih meningkat .

B. Saran

Saran dari peneliti untuk UD Maju Jaya, Jetis Besuki

Situbondo ialah sebagai berikut :

1. Agar tetap mempertahankan produksi tahu sebagai strategi baru yang ramah lingkungan dan baik untuk kesehatan.
2. Tetap mempertahankan kualitas sebagai kekuatan utama dalam persaingan ekonomi.
3. Pertahankan dan tingkatkan layanan sebagai salah satu pilar, dalam mempertahankan produk dan meningkatkan hasil pemasaran dan penjualan.

