

Bab V

Simpulan dan Saran

5.1 Simpulan

Strategi pemasaran merupakan hal yang dibutuhkan oleh UMKM Depot Glory hal tersebut membantu UMKM Depot Glory dalam menentukan strategi yang akan diambil oleh UMKM. Secara garis besar, cakupan dari UMKM Depot Glory ini yaitu dari analisis bauran pemasaran. Bauran pemasaran membantu UMKM Depot Glory dalam menentukan strategi dalam berbagai aspek yang terkandung dalam 7P (*product, price, place, promotion, people, process* dan *physical evidence*). Strategi-strategi tersebut kemudian melalui proses wawancara dan dimasukkan kedalam analisis AHP. Analisis AHP sendiri membantu UMKM Depot Glory dalam menentukan strategi yang paling mungkin dipraktikkan oleh UMKM Depot Glory.

Bagi pelanggan atau konsumen UMKM Depot Glory mengaktifkan aplikasi pada *Go-Food* dan juga *grab-food* dapat membantu UMKM Depot Glory dalam memasarkan masakannya. Sistem yang dimiliki oleh *Go-Food* dan *grab-food* ternyata tidak dapat langsung digunakan melainkan harus menunggu persetujuan dari aplikasi tersebut. Hal tersebut menjadi salah satu penghambat dalam pengimplementasian strategi. Namun untuk strategi ke-2 dan ke-3 teratas pada AHP dapat langsung diimplementasikan pada UMKM Depot Glory, hal tersebut sedikit banyak membantu UMKM Depot Glory dalam memasarkan masakannya.

Perbedaan dari sebelum dan sesudah dilakukan implementasi ialah waktu penyajian yang lebih cepat dan juga orang lebih banyak yang tertarik dengan penawaran paket hemat yang ditawarkan oleh UMKM Depot Glory. Sedangkan pada saat sebelum dilakukan implementasi orang cenderung hanya membeli sedikit menu dengan menunggu dalam waktu yang lebih dibandingkan sesudah dilakukan pengimplementasian.

5.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan pada UMKM Depot Glory, ada beberapa saran yang dapat dijalankan untuk peneliti selanjutnya. Berikut beberapa saran yang dijalankan:

1. Melakukan penelitian dengan pembaharuan data-data seperti harga bahan baku dan kondisi pasar.
2. Membuat strategi yang khusus dapat membantu menaikkan pelanggan
3. Melakukan pendalaman terhadap masalah yang ada pada UMKM tersebut.
4. Melakukan pengimplementasian strategi lebih lama, agar dapat melihat hasilnya lebih akurat.