

## V. KESIMPULAN DAN SARAN

### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan penelitian mengenai strategi pemasaran gula singkong cair pada UMKM Sari Tela Utama dapat disimpulkan bahwa:

1. UMKM Sari Tela Utama merupakan produsen gula singkong cair di Desa Punggelan yang saat ini sudah mampu memproduksi dan memasarkan gula singkong cair hingga lima ton per bulan. Gula singkong cair merupakan produk pemanis berbahan dasar tepung tapioka ubi kayu yang diproduksi melalui proses enzimatik dengan tiga tahapan utama yakni likuifikasi, sakarifikasi, dan evaporasi. Berdasarkan hasil analisis dengan matriks IFE dan EFE diperoleh lima faktor internal yang berupa kekuatan dan lima faktor internal yang merupakan kelemahan yang dimiliki oleh UMKM Sari Tela Utama, serta diperoleh lima faktor eksternal berupa peluang dan lima faktor eksternal yang merupakan ancaman yang dihadapi UMKM Sari Tela Utama.
2. Berdasarkan hasil perumusan alternatif strategi pemasaran dengan menggunakan matriks SWOT, diperoleh enam alternatif strategi yang dapat diterapkan pada UMKM Sari Tela Utama, yakni: (1) Melakukan pengembangan produk dan pasar gula singkong; (2) Memperbaiki dan meningkatkan kualitas sistem pemasaran digital; (3) Meningkatkan dan mempertahankan kualitas produk untuk menjaga kepercayaan konsumen dan menarik minat calon konsumen; (4) Mempertahankan harga jual produk yang stabil dan berdaya saing untuk setiap saluran pemasaran; (5) Mempertahankan hubungan baik dan meningkatkan kerjasama dengan berbagai pihak; dan (6) Merekrut sumber daya manusia yang kompeten dalam bidang pemasaran, khususnya pemasaran digital.
3. Berdasarkan hasil analisis dengan matriks QSPM, diperoleh prioritas alternatif strategi pemasaran untuk UMKM Sari Tela Utama yakni strategi meningkatkan dan mempertahankan kualitas produk untuk menjaga kepercayaan konsumen dan menarik minat calon konsumen dengan nilai TAS sebesar 7,398 sebagai prioritas utama dari enam alternatif strategi yang dihasilkan.

## B. Saran

Saran yang dapat diberikan oleh penulis untuk UMKM Sari Tela Utama dan pihak lainnya berdasarkan berbagai hal yang telah dikaji melalui penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. UMKM Sari Tela Utama diharapkan dapat mengomunikasikan atau menjelaskan keunggulan produknya dengan baik dan menarik di berbagai media promosi yang ada. Selain itu, UMKM Sari Tela Utama juga diharapkan tetap memperhatikan dan menjaga kualitas pelayanan kepada konsumen, serta menjaga kepuasan konsumen.
2. UMKM Sari Tela Utama diharapkan dapat memanfaatkan peluang yang ada, seperti memanfaatkan peluang pasar yang lebih luas lagi baik dalam skala nasional maupun internasional (ekspor).
3. Peneliti selanjutnya yang hendak melaksanakan penelitian mengenai pemasaran gula singkong cair diharapkan dapat mengkaji dengan sudut pandang variabel-variabel internal dan eksternal yang berbeda agar dapat memperkaya referensi atau kajian ilmiah terkait pemasaran gula singkong cair.

