BAB V

KESIMPULAN

5.1 Kesimpulan

1. Strategi Bale Jamur untuk mengembangkan usahanya khususnya produksi aneka olahan jamur tiram; kripik jamur yang berkualitas baik dan harga yang terjangkau untuk meningkatkan penjualan dari pesanan konsumen dan pemilihan lokasi yang tepat sesuai dengan kondisi yang dibutuhkan untuk budidaya jamur tiram sebagai olahan keripik jamur.

2. Strategi usaha Bale Jamur berdasarkan Analisis SWOT faktor internal (kelebihan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman). Jika kekuatan internal terjangkau, menggunakan bahan baku berkualitas tinggi dan infrastruktur yang tepat, dan kelemahannya adalah promosi yang tidak tepat sasaran, tidak pernah menghadiri acara pameran dan pemasaran Tidak ada strategi yang diinstruksikan. Sedangkan faktor eksternal dari peluang terdiri dari ekonomi keluarga, meningkatnya permintaan pasar, dan meningkatnya pesanan konsumen. Ancaman, di sisi lain, terdiri dari daya beli yang lebih rendah, faktor meteorologi, dan harga bahan baku yang melonjak..

5.2 Saran

Dari hasil penelitian yang telah dilakuan hal yang perlu dilakukan oleh Bale Jamur untuk produk keripik jamur yaitu, harus lebih dapat ditingkatkan lagi strategi promosi maupun strategi pemasaran seperti

mengikuti event pameran tertentu dan memanfaatkan media sosial untuk meningkatkan minat konsumen masyarakat supaya permintaan untuk membeli keripik jamur meningkat dan penjualannya juga dapat meningkat.

DAFTAR PUSTAKA

Angipora, Marius. (2002). *Dasar–Dasar Pemasaran*.PT. Raja Garfindo Persada Jakarta.

Anoraga, Pandji. (2007). *Pengantar Bisnis: Pengelolaan Bisnis dalam Era Globalisasi*.Jakarta: Rineka Cipta.

Blocher, Edward J et. al. (2007).*Manajemen Biaya*. Jakarta: Salemba Empat.

David, F.R. (2006).*Manajemen Strategis buku 1*. Jakarta: Salemba.

Irawan,Andi. (2007).*Kewirausahaan UKM Pemikiran dan Pengalaman.*Yogyakarta:Graha Ilmu.

Jatmiko, RD. (2003). *Manajemen Stratejik*. Malang : Universitas Muhammadiyah Malang. Press.

Rangkuti, Freddy. (2009). *Analisis SWOT : Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta PT .Gramedia Pustaka Utama.

Rangkuti, Freddy. (2002) *Creating Effective Marketing Plan: Teknik Membuat Marketing Plan Berdasarkan Customer Values dan Analisis Kasus*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

Rangkuti, F. (2004).*Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*.PT. Gramedia Pustaka Utama Jakarta.

Swastha, B ; Irawan. (2001). *Manajemen Penjualan*. BPFE - Yogyakarta

Sharma, M. (2009).*Product Management: Product Lifecycle and Competitive Marketing Strategy*. Penerbit Global India Publications.

Siagian, Sondang P. (2004). *Manajemen Stratejik*. Jakarta: Bumi Aksara.

Singarimbun, Masri. (1995). *Metode Penelitian Survei* .Jakarta : LP3ES.

Solihin, Ismail. 2012.*Manajemen Strategik*.Jakarta : Erlangga

Suryana,2013. *Kewirausahaan Kiat dan Proses Menuju Sukses*.Jakarta Selatan. Salemba Empat.

Suyanto, Bagong. 2005. *Metode Penelitian Sosial: Berbagai Alternatif Pendekatan.* Jakarta : Prenada Media.

Tjiptono, F, 2004. *Strategi Pemasaran*. Edisi Kedu a, Penerbit Andi Yogyakarta.

LAMPIRAN

Selamat Datang di
Bale Jamur CV
Menyediakan
- Baglog Jamur Siap Tumbuh
- Jamur Segar
- Olahan Jamur
- Sate Jamur
- Kripik Jamur
WA : 087853294419 -

Selamat Datang di
Bale Jamur CV
Menyediakan
- Baglog Jamur Siap Tumbuh
- Jamur Segar
- Olahan Jamur
- Sate Jamur
- Kripik Jamur
WA : 087853294419 -