

BAB VI

PENUTUP

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan pada UKM Harmoni Coffee yang bertempat di jalan Jl. Umbul permai No. 101 Yogyakarta, maka dapat diambil kesimpulan dan saran yang dapat dijadikan bahan pertimbangan baik bagi UKM Harmoni Coffee maupun guna penelitian selanjutnya. Berikut kesimpulan dan saran yang diperoleh berdasarkan penelitian yang telah dilakukan.

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan diperoleh beberapa kesimpulan, yaitu:

1. Untuk kekuatan yang dimiliki oleh UKM Harmoni Coffee berdasarkan penelitian yang dilakukan terdapat pada variabel produk memiliki ciri khas, variabel Kualitas produk, variabel harga sesuai kualitas dan variabel garansi produk. Sedangkan untuk kelemahan dari UKM Harmoni Coffee berdasarkan penelitian yang dilakukan terdapat pada variabel harga terjangkau, variabel warna kemasan, variabel kemudahan informasi, variabel merek, variabel promosi produk, dan variabel kualitas pelayanan.
2. Untuk rancangan strategi baru berdasarkan penelitian yang telah dilakukan menggunakan *Blue Ocean Strategy* yaitu:

- a. Fokus

Pada bagian ini peningkatan variabel akan meningkatkan target pasar baru yang akan dituju dengan target kalangan menengah kebawah, pengurangan harga, peningkatan atribut, serta faktor baru untuk membuka peluang pangsa pasar baru. Untuk fokus UKM Harmoni Coffee lebih kearah variabel promosi produk dan kualitas pelayanan.

- b. Gerakan Menjauh

Untuk gerakan menjauh dengan membuat kartu member bagi pelanggan sehingga dapat menentukan pelanggan mana saja yang sering membeli untuk diberikan diskon atau bonus, membuat inovasi produk dari olahan kopi dan penjualan lewat toko *online* untuk mempermudah pembelian dari luar daerah atau luar negeri

- c. Motto yang baik

Pada penelitian ini mengusulkan motto untuk menambah minat dan kepercayaan pembeli terhadap produk olahan kopi UKM Harmoni Coffee, untuk motto tersebut yaitu “*Taste, Quality and Healthy*” dengan motto tersebut diharapkan konsumen semakin percaya dengan produk olahan kopi UKM Harmoni Coffee.

6.2 Saran

Untuk Saran yang diberikan kepada UKM Harmoni Coffee pada penelitian ini dan untuk penelitian selanjutnya, yaitu:

1. UKM Harmoni Coffee mesti memperhatikan dengan serius terhadap pelaksanaan variabel yang akan dilaksanakan dalam peningkatan daya saing. Hal ini untuk mempertahankan apa yang telah dilakukan dan untuk meminimalisir biaya yang dikeluarkan.
2. UKM Harmoni Coffee dalam pelaksanaan penentuan pemberian kartu member kepada pelanggan harus menentukan standar minimum berapa kali pelanggan berbelanja dan berapa biaya yang dikeluarkan dalam membeli untuk diberikan kartu member, agar nantinya tidak terjadi komplant yang dilakukan oleh pelanggan dikarenakan kesalahan dalam memberikan kartu member.

Untuk penelitian selanjutnya yang akan melakukan penelitian dengan menggunakan *Blue Ocean Strategy* agar dilakukan penelitian didaerah yang kurang maju agar usaha yang menjadi tempat penelitian tersebut bisa lebih maju dan membuka lapangan pekerjaan yang baru bagi warga didaerah tersebut.