

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, maka dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Agroindustri Darma Jaya merupakan industri yang memproduksi keripik pisang yang berlokasi di Jl. Sersan Gang Kadar Kopi Jaya 3, Kelurahan Lingkar Selatan, Kecamatan Paal Merah, Kota Jambi. Usaha ini memproduksi berbagai varian keripik pisang dengan bahan baku berkualitas dan proses produksi yang higienis, serta telah memiliki struktur organisasi, sistem distribusi dan fasilitas pendukung yang mendukung kelancaran kegiatan operasional.
2. Penerapan bauran pemasaran 7P oleh Agroindustri Darma Jaya mendapatkan tanggapan yang baik dan cukup efektif, meski masih memerlukan perbaikan. Aspek *place* sangat menonjol karena produk dapat dengan mudah diakses di berbagai tempat. *Physical evidence* dianggap baik karena area produksi terjaga kebersihannya, namun kemasan dan merek masih terbilang sederhana. Pelanggan merasa puas dengan *product* melalui rasa dan kualitas, tetapi merekomendasikan agar ada variasi rasa dan peningkatan desain kemasan. *Price* dinilai sesuai, namun ada saran untuk melakukan promosi dan menawarkan berbagai ukuran produk. Aspek *promotion* masih lemah karena bergantung pada cara-cara tradisional; diperlukan strategi promosi digital. Pada aspek *people* layanan yang diberikan ramah, tetapi konsistensi perlu diperhatikan. Pada aspek *Process*, produksi dan transaksi sudah cukup efisien, tetapi pemanfaatan teknologi digital masih bisa ditingkatkan. Secara keseluruhan, strategi pemasaran menunjukkan perkembangan yang menggembirakan. Peningkatan

pada kemasan, penerapan promosi digital, dan pengembangan produk sangat penting untuk memperkuat daya saing.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah dikemukakan diatas, maka peneliti merekomendasikan beberapa saran sebagai berikut :

1. Agroindustri Darma Jaya harus menjaga dan terus memperbaiki elemen-elemen dari kombinasi pemasaran yang telah diakui baik oleh pelanggan, seperti produk, lokasi, proses, dan sumber daya manusia. Memelihara kualitas rasa, kebersihan tempat produksi, serta efisiensi dalam proses produksi dan distribusi adalah hal yang esensial untuk memastikan kepuasan pelanggan yang sudah ada.
2. Disarankan agar Agroindustri Darma Jaya melakukan perbaikan pada sisi promosi dengan menggunakan platform digital seperti Instagram, TikTok, dan marketplace (Shopee atau Tokopedia) untuk meningkatkan jangkauan pasar. Di samping itu, peningkatan pada aspek bukti fisik bisa dilakukan dengan menerapkan kemasan yang lebih menarik dan modern, contohnya desain bersegel, label informasi gizi, serta logo usaha yang mencerminkan identitas merek.
3. Pada segmentasi pasar yang telah diidentifikasi, konsumen Agroindustri Darma Jaya termasuk dalam kelompok menengah yang peduli terhadap kualitas dan mulai beradaptasi dengan teknologi digital. Oleh karenanya, disarankan agar strategi pemasaran disesuaikan dengan ciri-ciri segmen ini. Tindakan yang bisa diambil meliputi peningkatan promosi secara digital, inovasi dalam rasa dan kemasan, serta perbaikan layanan pelanggan, baik secara langsung maupun online.

4. Melakukan program pelatihan bagi sumber daya manusia yang fokus pada pelayanan pelanggan dan pemasaran digital. Ini bertujuan untuk meningkatkan profesionalisme karyawan dalam memberikan layanan yang cepat, ramah, dan solutif, serta memperkuat kemampuan internal dalam menghadapi tantangan pemasaran di era modern.
5. pengembangan saluran penjualan *daring* harus dioptimalkan agar pelanggan dapat melakukan transaksi dengan mudah dan nyaman, tanpa harus bergantung pada distribusi fisik. Ini sejalan dengan tren konsumen yang semakin mengutamakan kecepatan dan kenyamanan dalam berbelanja.
6. Pemerintah hendaknya dapat memberikan pelatihan, pendampingan serta dukungan promosi dan permodalan bagi pelaku agroindustri agar dapat berkembang dan bersaing di pasar yang lebih luas

Dengan menerapkan rekomendasi-rekomendasi tersebut, diharapkan Agroindustri Darma Jaya mampu meningkatkan efektivitas pemasaran, memperluas pasar, dan mempertahankan posisi di tengah persaingan yang semakin ketat.