

BAB V SIMPULAN

5.1 Simpulan

1. Faktor internal Dhieffi Farm Hidroponik yang terkuat yaitu letak lokasi usaha yang strategis dan *internal quality control* yang baik. Kelemahan pada faktor internal yaitu belum adanya label merk pada kemasan, kurangnya sumber daya manusia, belum adanya grading, kurangnya promosi dalam penjualan. Faktor eksternal yang memberikan peluang besar bagi Dhieffi Farm Hidroponik yaitu permintaan sayuran hidroponik terus meningkat, dukungan pemasok input terhadap usaha yang dijalankan, hubungan terjalin baik antara Dhieffi Farm Hidroponik dengan penyalur, sedangkan ancaman yang berbahaya faktor eksternal bagi Dhieffi Farm Hidroponik meliputi serangan hama atau penyakit, permintaan konsumen terhadap produk yang tidak tetap.
2. Hasil matriks IE menunjukkan Dhieffi Farm Hidroponik berada pada sel I, yaitu posisi tumbuh dan membangun sehingga strategi yang tepat untuk diterapkan yaitu strategi intensif (penetrasi pasar, pengembangan pasar, dan pengembangan produk) dan strategi integratif (integrasi ke belakang, integrasi ke depan, dan integrasi horizontal).
3. Prioritas strategi berdasarkan hasil matriks QSPM berada pada strategi SO, yaitu menjaga kualitas produk dengan *internal quality control* yang baik untuk dapat memenuhi permintaan pasar.

5.2 Saran

1. Pihak Dhieffi Farm Hidroponik dapat mempertahankan harga yang terjangkau di masyarakat dan bisa lebih meningkatkan promosi melalui media sosial agar lebih dikenal oleh masyarakat.
2. Menambah lubang tanam untuk meningkatkan jumlah produksi permintaan sayuran hidroponik di Dhieffi Farm Hidroponik yang semakin meningkat.
3. Kepada peneliti selanjutnya jika ingin meneliti dengan penelitian yang sama penulis menyarankan untuk melakukan penelitian menggunakan metode analisis lain seperti *Strengths Opportunities Aspirations* dan *Results* (SOAR).