

## V. SIMPULAN DAN SARAN

### A. Simpulan

Berdasarkan hasil dari penelitian, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Proses produksi teh gaharu *Aquilla* yang diproduksi oleh Gapoktan Alam Jaya Lestari adalah : 1) Pemetikan daun gaharu, 2) penyortiran, 3) pengeringan, 4) pencacahan, dan 5) pengemasan.
2. Saluran pemasaran yang diterapkan oleh Gapoktan Alam Jaya Lestari menggunakan 2 saluran distribusi yaitu :
  - a. Produsen – Konsumen
  - b. Produsen – Pengecer – Konsumen

Gapoktan Alam Jaya Lestari langsung menjual produk teh gaharu kepada konsumen dengan harga Rp. 15.000. Pada saluran kedua Gapoktan Alam Jaya Lestari menjual produk teh gaharu ke pengecer dengan harga RP. 10.000

Persentase dari kedua saluran pemasaran tersebut adalah :

  - a. Saluran pemasaran pertama : 76,8 %
  - b. Saluran pemasaran kedua : 23,3 %
3. Alternatif strategi pengembangan pemasaran teh gaharu Gapoktan Alam Jaya Lestari di Desa Lubuk Pabrik Kecamatan Lubuk Besar Kabupaten Bangka Tengah diperoleh hasil sebagai berikut :
  - a. Strategi kekuatan – peluang (S – O), yaitu Meningkatkan pelayanan, meningkatkan sarana dan prasarana, membuat kedai teh, meningkatkan manajemen pemasaran.
  - b. Strategi kelemahan – peluang (W – O), yaitu Membuat izin BPOM, menambakan tenaga kerja pada kegiatan pemasaran, memanfaatkan sosial media sebagai sarana promosi, menyediakan tempat penjualan teh gaharu dan menambahkan jalur distribusi.

- c. Strategi kekuatan – ancaman (S – T), yaitu Menjaga kualitas produk, membuat varian rasa, meningkatkan promosi, memperbaiki kemasan produk agar lebih menari dan membuat parcel teh gaharu.
- d. Strategi kelemahan – ancaman (W – T), yaitu Pembinaan dan pengawasan dalam kegiatan pemasaran, memanfaatkan media sosial untuk meningkatkan pemasaran, dan memanfaatkan media sosial untuk kegiatan promosi.

## **B. Saran**

Berdasarkan dari kesimpulan, maka saran yang dapat diberikan oleh peneliti adalah sebagai berikut :

1. Bagi Gapoktan Alam Jaya Lestari dapat meningkatkan kinerja dalam kegiatan pemasaran, misalnya mempelajari pemasaran sendiri atau bertanya kepada seseorang yang lebih paham, mencari karyawan yang paham dengan kegiatan pemasaran guna meningkatkan pengembangan teh gaharu, dan membuat iklan atau promosi guna memperkenalkan teh gaharu kepada masyarakat. Gapoktan Alam Jaya Lestari juga bisa meminta bantuan berupa penyuluhan kepada BAPEDA atau penyuluh pertanian yang ada untuk memberikan pengetahuan tentang kegiatan pemasaran.
2. Bagi BAPPEDA meningkatkan pengawasan mengikutsertakan anggota Gapoktan Alam Jaya Lestari pada seminar-seminar yang berhubungan dengan *enterpreneur* dan pemasaran produk, agar anggota Gapoktan bisa lebih memahami tentang pemasaran sebuah produk. Membuka toko atau gallery khusus, karena teh gaharu bisa menjadi oleh – oleh khas dari Kepulauan Bangka Belitung. Sehingga dengan adanya gallery khusus ini memudahkan Gapoktan Alam Jaya Lestari untuk memasarkan teh gaharu.
3. Bagi peneliti selanjutnya dapat melakukan kajian lebih lanjut terkait strategi alternatif pemasaran dengan faktor – faktor maupun metode yang baru.