

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pada hasil analisis dan pembahasan yang dilakukan serta dengan memperhatikan kaitannya dengan tujuan penelitian maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Kurang dalam meningkatkan penjualan meliputi kondisi dan kemampuan penjual, kondisi pasar, modal dan faktor lain yang diterapkan oleh Fatih Hidroponik Banjarmasin sehingga proses penjualan tidak berjalan dengan baik dan kurang luasnya jaringan pemasaran sehingga mengganggu sirkulasi panen selanjutnya.
2. Setiap aktivitas bisnis yang dilakukan pasti ada saja kendalanya, termasuk juga salah satunya aktivitas yang berkaitan dengan pemasaran produk atau jasa. Kendala yang dihadapi Fatih Hidroponik Banjarmasin dibidang pemasaran yaitu mulai dari promosi, sales (tenaga pemasar) dan tantangan teknologi.

B. Saran

1. Kepada Pemerintah Dan Masyarakat Di Kota Banjarmasin
Diharapkan kepada Pemerintah Daerah khususnya Badan Ketahanan Pangan (BKP) Kota Banjarmasin sebagai lembaga yang melaksanakan penyusunan dan pelaksanaan kebijakan urusan pemerintahan daerah bidang ketahanan pangan, untuk lebih memperhatikan dan membantu

dalam pengembangan sayuran hidroponik. Dan kepada masyarakat agar lebih memahami pola hidup sehat dengan mengonsumsi sayuran hidroponik.

2. Kepada Petani

Diharapkan petani menambah keragaman sayuran hidroponik, dan memasarkan produk pada berbagai alternatif pasar seperti hotel, restaurant, pusat perbelanjaan, rumah tangga, dan sebagainya untuk mendorong peningkatan produksi dan permintaan pasar.

3. Kepada Peneliti Selanjutnya

Perlu diadakan penelitian lebih lanjut mengenai strategi pengembangan usaha sayuran hidroponik di Kota Banjarmasin. Karena peneliti merasa banyak kurangnya dalam penelitian ini.