KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Faktor internal dari kekuatan utama *Forever Green Hydroponic Farm* yaitu menjual sayuran hidroponik melalui Instagram, Tokopedia, Tiktok, dan WhatsApp, sedangkan faktor kelemahan yang terdapat di *Forever Green Hydroponic Farm* yaitu harga sayuran hidroponik cukup mahal dibandingkan sayuran konvensional dan pengeluaran untuk aktivitas produksi sayuran cukup besar. Faktor eksternal yang terdapat pada *Forever Green Hydroponic Farm* terdapat peluang terbesar yaitu permintaan sayuran hidroponik diperkirakan meningkat dalam beberapa tahun ke depan, sedangkan faktor ancamannya yaitu pesaing dengan penawaran menarik dan harga jual lebih murah.
2. Alternatif strategi pemasaran berdasarkan hasil analisis matriks QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*), strategi yang efektif untuk digunakan oleh *Forever Green Hydroponic Farm* adalah strategi SO yaitu penjualan sayuran hidroponik melalui media sosial dengan kualitas sayuran segar menggunakan kemasan *food grade* maka diprediksi akan meningkatkan permintaan sayuran hidroponik di masa mendatang.

Saran

1. Diharapkan *Forever Green Hydroponic Farm* dapat memanfaatkan sumber alternatif lain untuk menghemat penggunaan daya listrik yang tinggi dengan memanfaatkan teknologi panel surya.
2. Diharapkan *Forever Green Hydroponic Farm* dapat mengelola pengeluaran biaya produksi dengan baik untuk mengantisipasi fluktuasi harga saprodi serta persaingan yang ketat.