

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

1.1 Kesimpulan

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

1. Pada aspek kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman masing-masing mempunyai nilai tertinggi. Maka dari itu nilai tertinggi pada aspek *Strengths* yaitu faktor cita rasa yang khas sebesar 1,8. Pada aspek *Weaknesses* yaitu faktor kurangnya promosi sebesar 1,20. Untuk aspek *Opportunity* yaitu faktor daya saing tinggi karena pesaing hanya satu sebesar 1,9. Sedangkan aspek *Threats* yaitu faktor banyaknya variasi produk keripik baru sebesar 0,87.
2. Sedangkan untuk alternatif strategi didapatkan nilai dengan menggunakan tabel matriks internal eksternal dalam analisis SWOTS. Diketahui bahwa nilai X dan Y adalah 1,36 dan 1,21. Jadi analisis SWOT yang diterapkan pada pembahasan Strategi Pengembangan Usaha Umkm Dalam Meningkatkan Laba Usaha Pada Era Pandemi Covid-19 Pada Usaha Keripik Tempe “Mbak Nik” Di Merangin berada pada kuadran I (satu) yaitu strategi agresif, dimana kuadran tersebut merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada Strategi ini menandakan keadaan perusahaan yang kuat dan mampu untuk terus berkembang dengan mengambil kesempatan atau peluang yang ada untuk meraih keuntungan yang maksimal.

6.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, saran yang dapat diberikan peneliti adalah sebagai berikut:

1. Saran untuk pihak Usaha Keripik Tempe Mbak Nik, yaitu:
 - a. Melakukan *online marketing* akan sangat membantu kemajuan Usaha Keripik Tempe Mbak Nik untuk meningkatkan jumlah produk mengingat *trend* saat ini semua berhubungan dengan internet. Contohnya melakukan penjualan melalui *e-commerce* seperti Shopee, Buka Lapak, Toko Pedia, Lazada dengan menggunakan metode pembayaran yang disediakan oleh *e-commerce*. Kemudian usaha Mbak Nik membuat kemasan yang berbeda seperti keripik disusun sejajar dan plastik diberi udara agar tahan terhadap guncangan pada waktu pengiriman. Karena keripik tempe rentan pecah saat pengiriman maka butuh penanganan

khusus dalam pengiriman untuk jumlah banyak misal dengan peti kayu agar keripik tidak mudah pecah, untuk jumlah pengiriman yang sedikit usaha keripik tempe dapat membungkus keripik tempe dengan karton tebal guna untuk melindungi keripik tempe.

Karena melakukan penjualan melalui *e-commerce* usaha keripik tempe Mbak Nik juga harus menyediakan berbagai metode pembayaran untuk memudahkan pembeli seperti OVO, Dana, ShopeePay, Transfer Bank (Mandiri, BCA, BNI, BRI, dll) sehingga usaha Mbak Nik harus mempunyai berbagai macam kartu dari berbagai Bank tersebut.

- b. Variasi rasa produk Keripik Tempe lebih dikembangkan lagi guna untuk menarik minat konsumen. Misalnya menambah rasa seperti balado, pedas manis, BBQ agar konsumen lebih banyak pilihan dalam membeli produk keripik tempe itu sendiri.
 - c. Membuat pembukuan agar dapat mengetahui laporan keuangan sehingga uang yang keluar masuk dapat diketahui dengan jelas.
2. Saran untuk penelitian selanjutnya, yaitu:
- Perlu dilakukan inovasi desain produk bagi peneliti selanjutnya sehingga dapat menarik minat pembeli.