

BAB VI

PENUTUPAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis SWOT yang dilakukan pada UMKM Royal Bubble, dapat disimpulkan bahwa usaha ini memiliki kekuatan internal yang cukup signifikan, seperti rasa produk yang berbeda dengan kompetitor, harga yang terjangkau, dan layanan terbaik dengan adanya promo-promo menarik. Namun, usaha ini juga menghadapi tantangan eksternal yang cukup besar, seperti kurangnya pemanfaatan media sosial dalam pemasaran dan ketertinggalan dalam penerapan teknologi digital.

Oleh karena itu, strategi yang tepat untuk pengembangan usaha adalah diversifikasi produk, seperti menambah varian rasa baru dan memperbaiki kemasan agar lebih menarik. Selain itu, pemanfaatan platform digital untuk promosi dan pengembangan layanan pengantaran dapat meningkatkan daya saing dan memperluas pasar. Dengan mengoptimalkan kekuatan internal dan memanfaatkan peluang digital, asalkan disertai peningkatan literasi digital, dan strategi promosi yang sesuai dengan karakteristik pasar sasaran. Usaha Royal Bubble harus lebih proaktif dalam mengeksplorasi platform digital dan membangun identitas merek yang kuat di ranah online agar dapat memperkuat posisi pasarnya dan bertahan di tengah persaingan yang semakin ketat.

6.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dibahas dan dari penarikan Kesimpulan, maka saran bagi UMKM Royal Bubble sebaiknya :

1. meningkatkan kualitas pelayanan, produk sehingga konsumen akan merasa puas agar tidak mempengaruhi minat pelanggan
2. meningkatkan kualitas kemasan produk yang menjadi ciri khas Royal bubble untuk menarik daya tarik konsumen.
3. Aktif dalam memanfaatkan media social dalam mengembangkan usahanya