

## BAB V

### SIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan yang telah diuraikan sebelumnya, maka didapatkan kesimpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil penelitian, Daya Saing UKM AIKA SUMPIAH saat ini secara umum berada pada keadaan cukup baik, namun masih ada yang perlu di evaluasi dan diperbaiki. UKM AIKA SUMPIAH harus menggunakan strategi yang lebih baik lagi agar bisa bertahan dalam persaingannya.
2. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada lingkungan eksternal dan internal di UKM AIKA SUMPIAH, dihasilkan Analisis SWOT diantaranya yaitu faktor:
  - Kekuatan (*Strength*) berupa Produk yang berkualitas, Produk memiliki banyak varian rasa, Hubungan yang baik antara pemilik dan karyawan, Hubungan kerja sama yang baik dengan distributor.
  - Faktor Kelemahan (*Weakness*) berupa Kurangnya jumlah tenaga kerja, pencatatan keuangan yang masih bersifat manual.
  - Faktor Peluang (*Opportunity*) yang berupa Kepedulian pemerintah terhadap UKM dengan memberikan sarana Kredit Usaha Rakyat (KUR), Daya beli konsumen yang meningkat, pasar yang luas, bertambahnya penduduk dan rumah tangga di kota sukabumi.

- Serta faktor yang terakhir adalah faktor Ancaman (*Threat*) berupa Tingginya daya saing antar UKM sejenis, Keadaan ekonomi yang tidak stabil, Persaingan ketat dalam *online marketing*.

Berdasarkan perhitungan tabel matriks IFAS dan EFAS kemudian dirumuskan formulasi arah strategi menggunakan matriks TOWS/SWOT dan digambarkan kedalam diagram kartesius SWOT, UKM AIKA SUMPIAH berada pada kuadran IV dan jumlah nilai skor terbesar di dapat pada strategi ST yakni 5,70.

Menggunakan kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi segala ancaman yang ada sehingga dapat disimpulkan bahwa strategi yang tepat untuk di implementasikan oleh pihak UKM AIKA SUMPIAH diantaranya:

- 1) Meningkatkan kualitas produk agar dapat bersaing antar usaha produk sumpiah di sukabumi dengan memanfaatkan:
  - a) Bahan baku yang selalu ada dan disediakan oleh *supplier* yang sama.
  - b) Permintaan dari konsumen yang memberi masukan kepada UKM AIKA SUMPIAH.
  - c) Hubungan kerja yang baik antara pemilik dengan karyawan.
  - d) Hubungan kerja sama yang baik antara pemilik dengan distributor.
- 2) Melakukan inovasi atau mengembangkan produk yang ada agar memiliki ciri khas yang unik dan berbeda diantara usaha produksi sumpiah lain di sukabumi dengan memanfaatkan:

- a) Kemajuan teknologi guna menambah pengetahuan tentang inovasi pengolahan sumpiah.
- b) Kemajuan teknologi untuk meningkatkan promosi dan meningkatkan kualitas pelayanan tidak hanya dengan toko *offline* tetapi juga dengan toko *online* sehingga dapat meningkatkan jumlah pembelian.

## 5.2 Saran

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

1. Penerapan *online marketing* pada UKM AIKA SUMPIAH akan sangat membantu dalam meningkatkan jumlah produk yang terjual mengingat *trend* yang ada pada masa sekarang yakni semua yang berkenaan dengan internet.
2. UKM AIKA SUMPIAH hendaknya memanfaatkan teknologi yang lebih modern dalam menunjang proses produksinya,
3. Penerapan inovasi atau pengembangan produk sumpiah sesuai dengan berkembangnya ilmu pengolahan kuliner berbahan dasar tepung, kulit sumpiah dan udang.
4. Desain produk lebih dikembangkan lagi untuk menarik minat pembeli.
5. Pencatatan keuangan UKM AIKA SUMPIAH sebaiknya lebih dikembangkan dan lebih memanfaatkan teknologi yang ada, dengan menjadikannya laporan keuangan seperti neraca, laporan rugi laba, dan laporan perubahan modal.

