

BAB VI PENUTUP

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan yang telah dilakukan maka dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Dari hasil identifikasi terhadap faktor internal dan eksternal yang ada di UKM “DWI PUTRA” Gresik didapatkan :
 - a) Kekuatan perusahaan, meliputi : Produk tidak menggunakan pengawet, memiliki cita rasa yang enak, harga terjangkau dan murah, hubungan yang baik sesama karyawan , komunikasi yang baik antara pemilik usaha dan karyawan, hubungan yang baik dengan pelanggan.
 - b) Kelemahan yang dimiliki perusahaan antara lain : Produk tidak tahan lama, kemasan kurang menarik, tidak ada varian rasa, terbatasnya modal, pengetahuan tentang pemasaran dari pemilik masih rendah tata letak lokasi kerja yang belum tertata baik.
 - c) Peluang yang harus dimanfaatkan perusahaan : Kemajuan teknologi memberi peluang produk untuk dipasarkan secara luas, peningkatan industri makanan dan minuman, adanya lembaga simpan pinjam, hubungan baik yang baik dengan pemasok bahan baku, banyak bermunculan tempat – tempat wisata kuliner.
 - d) Ancaman yang harus dihadapi perusahaan antara lain : Harga bahan baku cenderung naik, ancaman dari pesaing sejenis, banyak varian produk kerupuk, selera konsumen yang berubah – ubah.
2. Berdasarkan analisis matriks I-E perusahaan berada pada posisi kuadran V dimana perusahaan berada pada kondisi internal dan eksternal yang sedang. Adapun strategi yang dapat diterapkan oleh perusahaan adalah strategi pertahanan danelihara (*hold and maintain*) berupa strategi penetrasi pasar dan pengembangan produk. Sedangkan alternatif – alternatif yang dihasilkan dari matriks SWOT adalah sebagai berikut :

- Strategi SO
 - Menjaga hubungan dan komunikasi yang baik dengan karyawan, pelanggan dan pemasok bahan baku
 - Melebarkan jaringan distribusi ke tempat – tempat wisata kuliner
- Strategi WO
 - Menambah modal dengan melakukan pinjaman ke lembaga simpan pinjam
 - Aktif dalam komunitas kuliner melalui media sosial
 - Merancang ulang tata letak fasilitas kerja
- Strategi ST
 - Mempertahankan cita rasa yang enak dan menciptakan varian baru agar bisa bersaing dengan pesaing sejenis
 - Menerapkan strategi efisiensi atau low cost
- Strategi WT
 - Merancang ulang kemasan yang lebih menarik
 - Melakukan penjualan dengan berbagai varian agar pelanggan bisa membeli sesuai selera.

3. Di alternatif strategi yang dihasilkan dari matriks SWOT dapat dirumuskan menjadi beberapa alternatif strategi yang kemudian dilakukan analisis QSPM yang menghasilkan prioritas strategi pertama Menjaga hubungan dan komunikasi yang baik dengan karyawan, pelanggan dan pemasok bahan baku dengan nilai TAS rata – rata 4,963.

6.2 Saran

Dari hasil penelitian yang dilakukan diperoleh beberapa saran yang dapat dikemukakan, yaitu :

1. Perusahaan sebaiknya bisa menerapkan strategi yang telah dihasilkan, sehingga perusahaan bisa bersaing dan lebih unggul dengan produsen – produsen kerupuk bawang lainnya.
2. Strategi yang diimplementasikan harus disertai dengan pengawasan dan evaluasi dari kepala bidang, sehingga strategi yang dijelaskan dapat diikuti oleh seluruh karyawan yang pada akhirnya tujuan strategi tersebut bisa tercapai.
3. Terkait dengan kebijakan yang ada, pemerintah diharapkan dapat mengeluarkan kebijakan yang mendukung industri kecil dan menengah khususnya industri kerupuk bawang. Disamping itu pembinaan terhadap industri kecil dan menengah lebih ditingkatkan, misalnya dalam pengelolaan manajemen dan peminjaman modal usaha.