

BAB V

SIMPULAN DAN REKOMENDASI

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian, analisis dan evaluasi yang dilakukan oleh peneliti, kesimpulan yang dapat diambil dari penelitian ini untuk strategi pengembangan berbasis Smart Business Map (SBM) olahan kerupuk “Abidzar” adalah sebagai berikut:

1. Proses SBM kerupuk Abidzar diawali dengan tahapan playing field yang didapatkan dari keluhan dan permasalahan konsumen berupa kualitas dan lama masa kerenyahan kerupuk, dan pemesanan. Data didapatkan dari tahapan tiga modul SBM dari hasil wawancara dengan konsumen, pemilik, karyawan dan kompetitor sehingga memunculkan hasil solusi yang dihasilkan untuk memberikan solusi dari permasalahan yang terjadi.
2. Hasil analisis kondisi usaha didapatkan dua permasalahan kerupuk Abidzar permasalahan produksi dan pemasaran. Solusi permasalahan produksi disarankan agar meningkatkan kualitas kerupuk, menambah varian kerupuk dan pengadaan teknologi bantu produksi agar diperoleh hasil produksi yang maksimal. Sedangkan untuk permasalahan pemasaran disarankan untuk melakukan pemasaran digital di marketplace dan media sosial lainnya sehingga lebih optimal dan menyebar dengan luas.

5.2 Rekomendasi

b. Saran Teoritis

- 1) Melakukan penelitian menggunakan *Smart Business Map* pada objek

penelitian yang lain.

- 2) Peneliti dapat melakukan penelitian menggunakan model bisnis dan alat bisnis lain pada kerupuk “Abidzar” agar mengetahui alat atau model mana yang lebih efektif digunakan bagi kerupuk “Abidzar”

c. Saran Praktis

- 1) Kerupuk “Abidzar” perlu menambahkan dan menerapkan sistem *Business to Customer* (B2C) untuk membantu kelangsungan hidup perusahaan.
- 2) Kerupuk “Abidzar” perlu membuat visi dan misi agar tujuan bisnis yang ingin dicapai jelas sehingga dapat memotivasi karyawan dalam bekerja.
- 3) Kerupuk “Abidzar” perlu melakukan riset pasar terlebih dahulu agar strategi bisnis dapat berjalan dengan efektif dan sesuai target atau tujuan bisnis untuk mengetahui kondisi pasar.
- 4) Kerupuk “Abidzar” perlu menambahkan karyawan khusus dibagian manajemen pemasaran dan penjualan agar kegiatan pemasaran dan penjualan produk dapat terfokus dengan baik.
- 5) Kerupuk “Abidzar” dapat mencari investor yang bersedia berinvestasi dan mengoptimalkan dana tersebut untuk mengembangkan serta menunjang sarana dan prasarana yang digunakan kerupuk Abidzar dalam produksi barang hingga pemasaran barang sekaligus.