

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian Strategi Pengembangan Usaha Keripik Tempe di Kecamatan Rimbo Ilir maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Dari hasil analisis lingkungan internal usaha, maka diperoleh faktor yang menjadi kekuatan utama pada usaha ini yaitu dapat dijadikan sebagai makanan khas dan oleh-oleh Kec. Rimbo Ilir, tidak menggunakan bahan pengawet, modal usaha merupakan modal pribadi serta harga produk yang terjangkau. Kelemahan utama yang ada pada usaha tersebut yang memiliki nilai 1, yaitu promosi di media sosial belum dilakukan secara maksimal dan belum adanya inovasi produk. Pada lingkungan eksternal yang menjadi peluang utama yang ada pada Usaha Keripik Tempe tersebut yaitu selera masyarakat yang cocok dengan rasa produk dan adanya sosialisasi izin usaha dan pendampingan UMKM dari Dinas PMPTSPKUKM Kab. Tebo. Ancaman utama yang ada pada Usaha Keripik Tempe tersebut yaitu cuaca yang tidak menentu.
2. Berdasarkan analisis matriks SWOT dan matriks QSPM maka diperoleh strategi prioritas sebagai berikut:
 - a. Memfasilitasi dalam menjadikan produk sebagai makanan oleh-oleh khas daerah setempat
 - b. Melakukan inovasi produk dan melakukan promosi melalui media sosial
 - c. Meningkatkan kuantitas produksi dan meningkatkan volume penjualan
 - d. Memperluas pemasaran dengan memanfaatkan teknologi modern

B. Saran

1. Adapun saran yang dapat diberikan untuk pelaku usaha yaitu hendaknya pelaku usaha menciptakan inovasi produk baik dari varian rasa, ukuran maupun bentuk produk yang dihasilkan. Selain itu, pelaku usaha diharapkan mampu memanfaatkan media sosial dalam melakukan pemasaran, sehingga dapat meningkatkan penjualan.

2. Saran juga diberikan kepada pihak pemerintah yaitu hendaknya memberikan dukungan terhadap program pengembangan usaha yang ada di daerah setempat yang memiliki potensi yang baik untuk memberikan kontribusi kepada perekonomian daerah.

