BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

UMKM merupakan salah satu penunjang ekonomi bagi negara berkembang seperti Indonesia. Penyerapan tenaga kerja dan perputaran perekonomian sangat terbantu dengan adanya UMKM. namun demikian, UMKM cukup menjamur di Indonesia, khususnya Sumatera Barat. Maka dari itu perlunya penerapan starategi yang tepat pada UKM akan membantunya dalam menghadapi tingginya tingkat persaingan.

Untuk menganalisa linkungan perusahaan pada UKM Gian , akan dibagi menjadi lingkungan internal dan eksternal. Lingkungan internal menggunakan pendekatan *value chain analisys* sedangkan lingkungan eksternal menggunakan pendekatan *five force analisys.* Hasil analisa dari lingkungan internal tersebut akan didapatkan kekuatan dan kelemahan UKM Gian yaitu:

a. Memiliki gudang penyimpanan bahan baku yang cukup luas yang memungkinkan perusahaan menampun bahan baku dalam jumlah besar.
b. Memiliki pemasok yang banyak, dan semuanya berada tidak terlalu jauh dengan lokasi usah.
c. Pelayanan yang ramah kepada pelanggan
d. letaknya yang strategis yang berlokasi di pinggir jalan raya sehingga memiliki akses yang banyak menuju lokasi dan sangat mudah untuk dijangkau
e. Parkiran yang luas dan tanpa dipungut biaya sehingga memudahkan konsumen

f. Memiliki bnyak macam variasi produk yang berbahan dasar jagung.
g. Harga produk relatif murah
h. Struktur manajemen yang masih belum terstruktur
i. Tidak memiliki strategi dalam pemasaran
j. Pencatatan akutansi yang belum terstruktur sehingga dapat memunculkan kesalahan dalam pencatatan keuangan

Hasil analisis lingkungan eksternal akan didapat peluang dan ancaman yang dihadapi UKM Gian yaitu:

a. Tidak ada pengaruh yang signifikan dari produk substitusi
b. Pelanggan tetap yang tersebar di kota payakumbuh dan kabupaten 50 kota
c. Lokasi yang berada di pinggir jalan raya memungkinkan munculnya pelanggan baru yang potensial.
d. Munculnya industri sejenis karena industri ini cukup mudah untuk ditiru makanya rawan terjadi integrasi
e. Situasi perekonomian masyarakat yang tidak menentu sehingga daya beli masyarakat kadang naik turun

Dari analisis SWOT, dengan memberikan *scoring* pada faktor internal dan eksternal yang disusun pada diagram SWOT, diperoleh hasil bahwa UKM Gian berada pada sel 1. Artinya adalah strategi yang tepat untuk UKM Gian adalah strategi SO yaitu strategi yang menggunakan kekuatan internal yang dimiliki untuk memaksimalkan peluang eksternal yang ada. Kebijakan yang dapat dilakaukan UKM Gian pada strategi ini adalah:

A. Strategi integrasi ke depan dengan cara melakukan kerja sama pihak perusahaan lain yang bisa mendatangkan konsumen yang potensial
B. Melakukan pengembangan pasar dengan cara mendirikan cabang baru pada lokasi yang potensial
C. Melakukan pengembangan produk dengan cara menambah variasai produk yang dijual kepada konsumen.

5.2 Implikasi Penelitian

Penelitian ini memberikan beberapa pilihan strategi yang dapat digunakan oleh UKM Gian dalam menghadapi persaingan. Diharapkan nantinya pemilik UKM Gian menyadari berapa pentingnya penerapan strategi bisnis dalam menjalankan usahanya.

Disamping itu penelitian ini juga menunjukan ada beberapa poin yang tidak diterapkan oleh UKM Gian, seperti penggunaan media social, media elektronik dan media cetak dalam mempromosikan produknya. Diharapkan nantinya UKM ini mampu menerapkan hal yang belum terpenuhi tersebut.

5.3 Keterbatasan Penelitian

Dalam penelitian ini hanya melakukan analisa terhadap satu perusahaan saja. Dibutuhkan satu penelitian terhadap pesaing terdekat untuk mendapatkan perbandingan dalam menjalankan strategi bersaing di dalam industri. Alat analisa yang digunakan hanya analisis SWOT, sedangkan masih banyak analisa lainnya seperti BCG, matriks IE, dan lainnya.

5.4 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, berikut adalah saran-saran praktis dan teoritis yang dapat disampaikan:

1. Bagi UKM Gian
   a. Diharapkan pada UKM gian mampu menggunakan strategi *agresif* untuk mempertahankan posisinya dalam persaingan, yaitu:
      - Strategi integrasi ke depan dengan cara melakukan kerja sama pihak perusahaan lain yang bisa mendatangkan konsumen yang potensial
      - Melakukan pengembangan pasar dengan cara mendirikan cabang baru pada lokasi yang potensial
      - Melakukan pengembangan produk dengan cara menambah variasai produk yang dijual kepada konsumen.
   b. Diharapkan kepada UKM Gian untuk dapat melakukan pencatatan keuangan yang akurat agar tidak timbul kesalahan dalam masalah keuangan.
   c. Diharapkan kepada UKM Gian untuk dapat melaksanakan program komunikasi pemasaran.
   d. Diharapkan kepada UKM Gian untuk dapat meningkatkan pelayanan kepada pelanggan
2. Bagi penelitian sealnjutnya
   a. Disarankan untuk melakukan replikasi penelitian pada bidang usaha dan daerah lain dengan fenomena yang menarik untuk diteliti.

b. Disarankan untuk menggunakan alat analisis lainnya agar mendapatkan hasil yang lebih akurat.

UNIVERSITAS ANDALAS
UNTUK KEDJAJAAN BANGSA