

BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai strategi pengembangan usaha tahu sumedang di Agroindustri Tahu Sumedang Anita dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil identifikasi faktor internal dan eksternal, diperoleh tiga isu pokok yang berkaitan dengan rumusan masalah. Dari sisi faktor internal, isu utama meliputi kebutuhan pembenahan kelembagaan, manajerial, dan legalitas dasar seperti penyusunan SOP, pencatatan kas, perizinan NIB/PIRT/halal, serta penguatan label dan merek, kemudian lemahnya penjaminan mutu dan kontinuitas pasok akibat keterbatasan alat dan tenaga kerja. Dari sisi faktor eksternal, tantangan terbesar yang dihadapi adalah fluktuasi harga kedelai impor serta risiko keterlambatan pasok yang berdampak langsung pada biaya pokok produksi. Selain itu, diperlukan penguatan pemasaran dan perbaikan kemasan agar usaha mampu memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan daya saing produk.
2. Berdasarkan hasil perumusan strategi dari analisis SWOT pada Agroindustri Tahu Sumedang Anita, diperoleh delapan alternatif strategi pengembangan usaha, yaitu: promosi digital melalui WhatsApp Business, pembenahan manajemen dan legalitas, perluasan jangkauan pasar lewat titip warung, inovasi produk olahan tahu, stabilisasi pasokan bahan baku, penjagaan mutu dan kelancaran produksi, penerapan SOP kebersihan produksi, serta peningkatan efisiensi produksi dengan alat praktis berbiaya rendah. Hasil analisis QSPM menempatkan strategi pembenahan manajemen dan legalitas sebagai prioritas utama, karena menjadi fondasi penting untuk keberlanjutan usaha. Langkah ini diyakini mampu meningkatkan kredibilitas, memudahkan pengawasan biaya, dan membuka akses pasar yang mensyaratkan legalitas, sekaligus menjawab kelemahan utama di aspek kelembagaan dan administrasi.

B. Saran

Adapun saran yang dapat diberikan untuk Agroindustri Tahu Sumedang Anita adalah sebagai berikut:

1. Untuk pengembangan usaha, perlu dilakukan perbaikan pada kelemahan internal melalui penyusunan SOP sederhana per tahap kerja, pencatatan kas harian, serta pengurusan legalitas usaha (NIB, PIRT, halal) agar identitas dan dasar hukum usaha lebih jelas. Selain itu, kemasan produk sebaiknya diperbaiki dengan label yang lengkap, dan secara bertahap menambah tenaga kerja agar kapasitas produksi dan distribusi tidak terbatas pada pemilik saja.
2. Untuk menunjang pertumbuhan usaha, disarankan memperluas jangkauan pasar dengan memanfaatkan lokasi usaha yang strategis dan loyalitas konsumen yang sudah terbentuk. Perluasan dapat dilakukan melalui titip harian di warung sembako, memanfaatkan media seperti *WhatsApp Business* untuk layanan pemesanan serta promosi, dan menjaga stabilitas pasokan bahan baku dengan menjalin kerja sama dengan minimal dua pemasok agar usaha lebih tahan terhadap fluktuasi harga maupun keterlambatan distribusi.
3. Untuk menjaga keberlanjutan jangka panjang, pemilik usaha perlu meningkatkan efisiensi produksi dengan penggunaan alat praktis berbiaya rendah, seperti press manual dan pemotong semiotomatis, agar waktu produksi lebih singkat dan hasil lebih seragam. Inovasi produk olahan (tahu goreng, crispy, nugget) sebaiknya dilakukan secara bertahap melalui uji pasar kecil, sehingga tidak membebani modal namun tetap membuka peluang menambah varian dan menarik konsumen baru.