

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Hasil penelitian Strategi Pengembangan Usaha Keripik Pisang Balado Tanti dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Pada lingkungan Internal strategis usaha Keripik Pisang Balado Tanti terdapat beberapa kekuatan seperti sudah memiliki surat izin usaha, memiliki marketplace dan akun sosial media dan produk yang dihasilkan tidak menggunakan bahan pengawet. Adapun yang menjadi kelemahan pada usaha Keripik Pisang Balado Tanti yaitu lokasi *outlet* yang kurang strategis sehingga sulit menjangkau konsumen baru dan belum memaksimalkan penggunaan media sosial dan berbagai marketplace yang ada. Pada lingkungan eksternal terdapat peluang yaitu tren dan gaya hidup masyarakat yang suka membeli oleh-oleh ketika berkunjung ke suatu daerah dan usaha sering mengikuti bazar atau event yang diadakan oleh Dinas setempat. Sedangkan yang menjadi ancaman pada usaha Keripik Pisang Balado Tanti adalah persaingan kompetitor dengan usaha sejenis yang sudah memiliki teknologi yang lebih maju dan legalitas usaha yang belum maksimal sehingga menjadi ancaman dikemudian hari jika tidak segera dimaksimalkan.
2. Strategi pengembangan usaha Keripik Pisang Balado Tanti yang dapat dilakukan berdasarkan prioritas utama adalah 1) meningkatkan penjualan dengan memanfaatkan media sosial dan platform dalam pemasaran 2) Memperbaiki pengelolaan keuangan, perencanaan produksi dan lokasi usaha yang lebih layak 3) Menambah lokasi usaha yang lebih strategis 4) Melakukan modernisasi secara bertahap dengan mengganti mesin manual dengan teknologi yang lebih maju.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan, maka dapat diajukan beberapa saran yang diajukan oleh peneliti untuk Keripik Pisang Balado Tanti, antara lain:

1. Sebaiknya Keripik Pisang Balado Tanti melakukan strategi intensif (Penetrasi pasar, pengembangan produk dan pengembangan pasar). Penetrasi pasar dilakukan sebaiknya untuk meningkatkan pangsa pasar suatu produk atau

jasa melalui usaha-usaha pemasaran yang lebih besar. Tak hanya itu, meningkatkan kualitas dan kuantitas SDM atau karyawan terutama bagian pelayanan dengan cara meningkatkan jumlah karyawan yang memiliki tugas yang lebih spesifik. Pengembangan produk dilakukan untuk meningkatkan penjualan dengan memberikan inovasi lebih atau lebih banyak varian pilihan yang sudah ada seperti menambah menu lainnya. Kemudian Kripik Pisang Balado Tanti dapat melakukan alternatif strategi meningkatkan kualitas pelayanan, melakukan pengembangan lokasi usaha dengan menambah cabang yang lebih besar dan lebih strategis lagi, pengembangan produk, dan meningkatkan inovasi usaha kedepanya.

2. Kripik Pisang Balado Tanti sebaiknya mengkomunikasikan strategi yang akan dilakukan kepada seluruh pihak terkait agar proses pencapaian tujuan strategi dapat dilakukan dengan baik dan hasil yang dicapai sesuai dengan yang diinginkan.
3. Untuk penelitian selanjutnya dapat melakukan survei lagi mengenai perilaku konsumen untuk mengetahui penilaian dan keinginan konsumen terhadap Kripik Pisang Balado Tanti.

