

## BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN

### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian terhadap Usaha Keripik Tempe Manshurin di Kecamatan Padang Ganting, Kabupaten Tanah Datar, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Lingkungan internal Usaha Keripik Tempe Manshurin menunjukkan bahwa kekuatan utama yang dimiliki adalah saluran distribusi yang pendek, harga produk yang terjangkau bagi semua kalangan serta mengikuti harga pasaran produk sejenis, memiliki izin P-IRT dan halal, bahan baku berkualitas, tekstur garing, tanpa pengawet, dan daya tahan produk yang lama. Sementara itu, kelemahan utama terletak pada belum adanya struktur organisasi yang jelas, keterbatasan sumber daya manusia, belum adanya SOP produksi, minimnya promosi, kemasan yang kurang menarik, belum adanya inovasi produk, peralatan produksi yang sederhana, ruang produksi yang terbatas, pencatatan keuangan yang belum baik, serta informasi pada kemasan yang belum lengkap. Dari sisi lingkungan eksternal, peluang utama yang dapat dimanfaatkan adalah meningkatnya permintaan pasar terhadap produk cemilan, potensi pasar lokal yang luas, serta tingginya permintaan pada momen hari raya dan libur nasional. Di sisi lain, usaha ini juga menghadapi ancaman seperti persaingan ketat dari produk sejenis, adanya produk substitusi, perkembangan teknologi produksi yang cepat, serta kondisi ekonomi masyarakat yang fluktuatif.
2. Berdasarkan hasil analisis SWOT dan perhitungan pada matriks QSPM, diperoleh lima strategi utama dalam pengembangan usaha. Strategi prioritas pertama adalah pemanfaatan teknologi untuk meningkatkan jumlah produksi agar dapat memenuhi permintaan pasar secara konsisten, dengan nilai *Total Attractiveness Score* (TAS) sebesar 6,23, yang dinilai paling relevan karena dapat mengatasi keterbatasan kapasitas produksi yang selama ini menjadi hambatan utama. Strategi prioritas kedua adalah inovasi kemasan produk, dengan nilai TAS sebesar 6,08 yang bertujuan meningkatkan daya tarik produk dan memperluas jangkauan pasar.

Sementara itu, strategi lainnya diposisikan bukan lagi sebagai prioritas, melainkan sebagai strategi pendukung, yaitu menjaga stabilisasi harga dengan nilai TAS sebesar 5,46, menjalin kerjasama dengan pemasok dan mitra usaha dengan nilai TAS sebesar 5,05, serta memperkuat kolaborasi antar UMKM dengan dinas terkait dengan nilai TAS sebesar 4,93. Meskipun tidak menjadi fokus utama, strategi pendukung tersebut tetap berperan penting dalam menjaga stabilitas usaha, memperluas jaringan, serta memperkuat daya saing jangka panjang.

## **B. Saran**

1. Adapun saran yang dapat diberikan untuk pelaku usaha adalah pelaku usaha diharapkan pelaku usaha diharapkan meningkatkan kapasitas produksi dengan memanfaatkan teknologi tepat guna, seperti mesin pemotong, alat penirisan minyak, atau peralatan modern lain untuk mempercepat proses, menjaga konsistensi kualitas, dan memenuhi permintaan pasar. Selain itu, inovasi varian rasa dan kemasan perlu dilakukan guna menarik konsumen, memperluas pasar, dan meningkatkan daya saing.
2. Saran juga ditujukan kepada pihak pemerintah, agar dapat melakukan pengawasan yang lebih aktif terhadap pelaksanaan program-program pengembangan usaha di daerah setempat, khususnya pada usaha-usaha yang memiliki potensi besar dalam memberikan kontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi daerah.