

BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai strategi pengembangan usaha marning jagung Tri Mulyo, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil analisis lingkungan internal dan eksternal, usaha Marning Jagung Tri Mulyo memiliki kondisi yang mendukung untuk dikembangkan. Hasil Matriks IFE menunjukkan total skor sebesar 3,169 yang berarti usaha memiliki kondisi internal yang kuat, dengan kekuatan utama berupa cita rasa produk yang khas, penggunaan bahan baku yang berkualitas, produk sebagai oleh-oleh khas daerah, serta telah memiliki pelanggan tetap dan jaringan pemasaran di beberapa daerah yaitu Kota Padang, Kota Solok, Kota Pesisir Selatan Sementara itu, hasil Matriks EFE memperoleh total skor sebesar 2,753 yang menunjukkan bahwa usaha cukup mampu memanfaatkan peluang dan menghadapi ancaman. Peluang utama berasal dari meningkatnya permintaan masyarakat terhadap makanan ringan, loyalitas pelanggan, serta dukungan terhadap pengembangan UMKM, sedangkan ancaman yang dihadapi meliputi persaingan usaha yang semakin ketat, perubahan pola konsumsi masyarakat untuk usai remaja cenderung menyukai makanan modern, dan kenaikan harga bahan baku.
2. Hasil analisis SWOT menghasilkan empat alternatif strategi yang kemudian diprioritaskan menggunakan Matriks QSPM. Berdasarkan hasil QSPM, strategi prioritas utama adalah memperluas pasar dan meningkatkan volume penjualan dengan memanfaatkan cita rasa khas produk, reputasi sebagai oleh-oleh khas daerah, penggunaan bahan baku berkualitas, serta jaringan pemasaran yang telah dimiliki dengan nilai STAS sebesar 5,98. Strategi berikutnya adalah melakukan efisiensi produksi, memperbaiki pencatatan keuangan, meningkatkan promosi, dan memperbaiki kemasan produk (STAS 5,88), mempertahankan kualitas produk dan memperkuat kerja sama dengan

pemasok (STAS 5,86), serta memanfaatkan bantuan modal untuk meningkatkan kapasitas produksi dan promosi (STAS 5,25). Hasil tersebut menunjukkan bahwa strategi pengembangan pasar menjadi prioritas utama untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha Marning Jagung Tri Mulyo.

B. Saran

1. Untuk mampu meningkatkan penjualan dan memperkuat daya saing usaha maka usaha tersebut disarankan untuk memprioritaskan strategi pengembangan pasar dengan memperluas jaringan pemasaran, meningkatkan kerja sama dengan pedagang grosir, pedagang antar daerah, dan toko oleh-oleh, serta memanfaatkan media digital sebagai sarana promosi. Selain itu, kualitas produk, hubungan dengan pemasok, dan kepuasan pelanggan perlu terus dipertahankan.
2. Untuk meningkatkan kapasitas produksi dan mendukung pengembangan usaha secara berkelanjutan usaha tersebut perlu meningkatkan pengelolaan usaha melalui pencatatan keuangan yang lebih tertata, perbaikan desain kemasan, peningkatan efisiensi produksi, serta penyusunan perencanaan usaha yang lebih baik. Dukungan dari pemerintah atau instansi terkait melalui pelatihan, pendampingan, maupun bantuan peralatan dan permodalan juga diharapkan dapat membantu proses produksi.

