

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis penelitian yang menjawab rumusan masalah mengenai faktor internal–eksternal dan strategi pengembangan Usaha Tempe A-Zaki di Kota Padang, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi pengembangan usaha Tempe A-Zaki:

- a. Faktor internal menunjukkan bahwa Usaha Tempe A-Zaki memiliki kondisi yang cukup kuat dengan skor matriks IFE sebesar **2,53 ($> 2,50$)**. Kekuatan utama usaha terletak pada aspek produksi, yaitu kualitas tempe yang tinggi, proses produksi yang higienis dan konsisten, penggunaan bahan baku kedelai berkualitas, serta pengawasan langsung oleh pemilik. Selain itu, reputasi produk di pasar lokal juga menjadi salah satu kekuatan yang mendukung keberlangsungan usaha.

Namun demikian, terdapat beberapa kelemahan utama, terutama pada aspek manajemen usaha. Kelemahan tersebut meliputi sistem pembukuan yang masih sederhana dan bercampur dengan keuangan rumah tangga, keterbatasan pemasaran yang belum berbasis digital, kapasitas produksi yang masih terbatas, serta sistem manajemen usaha yang belum tertata secara formal.

- b. Faktor eksternal menunjukkan bahwa Usaha Tempe A-Zaki memiliki respons yang cukup baik terhadap lingkungan usaha dengan skor matriks EFE sebesar **2,7 ($> 2,50$)**. Peluang utama berasal dari dukungan pemerintah terhadap UMKM seperti program KUR, pelatihan, serta kemudahan akses sertifikasi halal dan PIRT, tingginya permintaan tempe di pasar lokal Kota Padang, serta perkembangan pemasaran digital. Sementara itu, ancaman utama meliputi fluktuasi harga kedelai, persaingan dengan produsen tempe skala besar,

kenaikan harga bahan baku akibat inflasi, serta peningkatan standar keamanan dan perizinan pangan.

2. Strategi pengembangan usaha Tempe A-Zaki

Hasil analisis matriks SWOT menunjukkan bahwa Usaha Tempe A-Zaki memiliki beberapa alternatif strategi yang dapat diterapkan berdasarkan kombinasi faktor internal dan eksternal usaha. Alternatif strategi tersebut terdiri atas strategi *Strength–Opportunities* (SO), *Strength–Threats* (ST), *Weakness–Opportunities* (WO), dan *Weakness–Threats* (WT). Dari berbagai alternatif strategi yang dihasilkan, strategi yang dipilih sebagai prioritas utama adalah strategi *Strength–Opportunities* (SO).

Strategi SO yang diprioritaskan adalah memanfaatkan kualitas produk tempe yang tinggi, konsistensi produksi, serta tingginya permintaan pasar dan kesadaran Masyarakat untuk meningkatkan penjualan dan memperluas pangsa di kota Padang. Strategi ini merupakan kombinasi antara kekuatan utama usaha, yaitu kualitas produk tempe yang tinggi (S1), proses produksi konsisten dan rutin harian (S2), produk cukup dikenal di pasar lokal (S5), dengan peluang dominan usaha, yaitu tingginya permintaan tempe di pasar lokal Padang (O2), dan peningkatan kesadaran Masyarakat terhadap konsumsi makanan bergizi (O5). Kombinasi faktor tersebut dinilai paling relevan dalam mendukung pengembangan usaha karena dapat meningkatkan penjualan sekaligus memperluas pangsa pasar.

Kualitas produk yang baik menjadi modal utama bagi Usaha Tempe A-Zaki untuk mempertahankan pelanggan yang sudah ada serta menarik konsumen baru. Di sisi lain, tingginya permintaan tempe di masyarakat menunjukkan bahwa peluang pasar masih terbuka luas untuk dikembangkan. Oleh karena itu, usaha perlu mempertahankan konsistensi kualitas produk agar mampu memenuhi kebutuhan konsumen dan menjaga kepercayaan pasar.

Penerapan strategi ini diharapkan dapat meningkatkan volume penjualan, memperluas jangkauan pemasaran, serta memperkuat posisi Usaha Tempe A-Zaki di tengah persaingan usaha sejenis. Dengan memanfaatkan kekuatan internal yang dimiliki untuk menangkap peluang pasar yang tersedia, usaha dapat berkembang secara lebih berkelanjutan dan memiliki daya saing yang lebih baik di masa mendatang.

B. Saran

1. Bagi Pemilik Usaha Tempe A-Zaki

Pemilik Usaha Tempe A-Zaki disarankan untuk menerapkan strategi pengembangan usaha secara bertahap dengan fokus pada peningkatan kapasitas internal dan perluasan pasar. Dalam jangka pendek, prioritas utama adalah memperbaiki sistem manajemen usaha melalui pemisahan keuangan usaha dan rumah tangga menggunakan pencatatan sederhana atau aplikasi keuangan digital, serta mulai mengembangkan pemasaran berbasis digital melalui WhatsApp Business dan media sosial.

Pada jangka menengah, usaha disarankan untuk meningkatkan kapasitas produksi melalui pemanfaatan peralatan yang lebih efisien serta mengoptimalkan akses pembiayaan seperti program KUR dan bantuan UMKM guna mendukung pengembangan usaha. Selain itu, pemilik usaha perlu mulai membangun kemitraan pemasaran dengan pedagang pasar dan toko sekitar untuk memperluas distribusi produk.

Dalam jangka panjang, Usaha Tempe A-Zaki diharapkan mampu melakukan penguatan brand usaha, pengembangan pemasaran digital secara lebih profesional, serta mempertimbangkan diversifikasi produk olahan tempe agar memiliki nilai tambah dan daya saing yang lebih tinggi. Secara keseluruhan, strategi ini menekankan pada penguatan produksi, manajemen usaha, dan pemasaran secara berkelanjutan.

2. Bagi Pemerintah Daerah Kota Padang & Instansi Pembina UMKM

Pemerintah daerah dan instansi pembina UMKM diharapkan dapat memperkuat dukungan terhadap pengembangan usaha kecil, khususnya sektor agroindustri tempe. Dukungan tersebut dapat berupa pelatihan manajemen usaha, literasi keuangan, serta pelatihan pemasaran digital agar pelaku UMKM lebih adaptif terhadap perkembangan teknologi. Selain itu, pemerintah diharapkan dapat memperluas akses permodalan melalui program KUR serta memfasilitasi bantuan alat produksi untuk meningkatkan efisiensi usaha. Pemerintah juga dapat berperan dalam memperkuat akses pasar dengan menghubungkan UMKM ke ritel modern dan platform digital. Di sisi lain, diperlukan upaya stabilisasi bahan baku melalui penguatan rantai pasok kedelai agar fluktuasi harga dapat diminimalkan, sehingga keberlanjutan usaha dapat lebih terjamin.

3. Bagi Akademisi dan Peneliti Lanjutan

Bagi akademisi dan peneliti selanjutnya, disarankan untuk melakukan penelitian lanjutan yang lebih mendalam terkait pengembangan UMKM tempe dengan menggunakan pendekatan kuantitatif maupun kualitatif.

Penelitian dapat dikembangkan dengan membandingkan beberapa UMKM sejenis untuk melihat perbedaan strategi dan posisi bersaing menggunakan metode analisis strategis lainnya seperti IE Matrix atau SPACE Matrix. Selain itu, penelitian lanjutan juga dapat mengkaji aspek efisiensi usaha, digitalisasi UMKM, serta dampak penerapan pemasaran digital terhadap peningkatan penjualan. Pendekatan longitudinal juga dapat digunakan untuk melihat perkembangan usaha setelah penerapan strategi pengembangan dalam jangka waktu tertentu sehingga diperoleh hasil yang lebih komprehensif dan aplikatif.

4. Bagi Masyarakat Kelurahan Pisang

Masyarakat Kelurahan Pisang diharapkan dapat mendukung keberlanjutan Usaha Tempe A-Zaki melalui peningkatan konsumsi produk lokal serta partisipasi dalam pengembangan ekonomi berbasis masyarakat. Selain itu, masyarakat juga dapat berperan dalam mendukung kegiatan produksi usaha melalui keterlibatan tenaga kerja lokal sehingga dapat membantu peningkatan pendapatan rumah tangga.

Dukungan ini diharapkan dapat memperkuat hubungan antara pelaku usaha dan masyarakat serta menciptakan dampak ekonomi yang lebih luas di tingkat lokal.

