

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Bersumber pada rumusan masalah, maka pengamatan serta pengolahan data yang dilakukan oleh penulis pada UKM Siomay Jaja Bandung dilakukan dengan metode SWOT (*Strength, Weakness, Opportunities, Threats*) setelah itu diolah kembali dengan metode QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matriks*) yang mendapatkan kesimpulan sebagai berikut :

1. Terdapat faktor intenal dan eksternal yang dimiliki UKM Siomay Jaja Bandung dengan menggunakan analisa SWOT :
 - a. Kekuatan pada UKM Siomay Jaja Bandung (*Strength*) : Fasilitas yang bersih, Kualitas produk, Pelayanan yang ramah, Buka setiap hari, Cita rasa yang khas dengan sub total nilai bobot 0.57, rating 11, score 1.25 yang dimana nilai tersebut diperoleh dari analisis SWOT pada Matriks IFAS (*Internal Factor Analisis Summary*).
 - b. Kelemahan pada UKM Siomay Jaja Bandung (*Weakness*) : Bergantung pada variasi, Bergantung pada karyawan, Pendataan masih manual, Kurangnya promosi, Rendahnya minat masyarakat membeli makanan tradisional dengan sub total nilai bobot 0.43, rating 8, score 0.76 yang dimana nilai tersebut diperoleh dari analisis SWOT pada Matriks IFAS (*Internal Factor Analisis Summary*).
 - c. Peluang pada UKM Siomay Jaja Bandung (*Opportunities*) : Melayani ketika hari libur, Digitalisasi pelayanan, Digitalisasi promosi (*platform*), Merger denga item lain dengan sub total nilai bobot 0.49, rating 7, score 0.89 yang dimana nilai tersebut diperoleh dari analisis SWOT pada Matriks EFAS (*Eksternal Factor Analisis Summary*)

- d. Ancaman pada UKM Siomay Jaja Bandung (*Threats*) : Menjadi costumer tetap, Kesehatan karyawan, Tersedia pada layanan (*gofood*, *shopeefood*), Kelancaran variasi produk dengan sub total nilai bobot 0.51, rating 11, score 1.43 yang dimana nilai tersebut diperoleh dari analisis SWOT pada Matriks EFAS (*Eksternal Factor Analysis Summary*).

2. Terdapat strategi pemasaran dilakukan dengan menggunakan metode QSPM :

- a. Pemilik UKM Siomay Jaja Bandung diharuskan memanfaatkan sosial media atau *online shop* agar produk dikenal luas dan mudah dijangkau oleh konsumen.
- b. UKM Siomay Jaja Bandung membuat tambahan makanan sehingga konsumen tidak merasa bosan.
- c. UKM Siomay Jaja Bandung melakukan pesan antar menyediakan jasa layanan pesan antar bisa dengan melakukan kerjasama dengan *gofood*, *grabfood* atau *shopeefood* karena dengan layanan pesan antar makanan akan memudahkan konsumen dari segi waktu, tenaga serta kepraktisan dalam membeli.
- d. UKM Siomay Jaja Bandung perlu adanya kerja sama dengan pihak lain agar popularitas bisnis cepat meningkat, dengan meningkatkan rasio untuk mencapai keuntungan dan usaha lebih dikenal luas bisnis semakin lebih dikenal, seperti halnya melakukan kerjasama dengan *event organizer*, *catering*, *influencer*.
- e. UKM Siomay Jaja Bandung mengikuti kegiatan setiap ada *event food* agar bisa meningkatkan dengan membrendingkan *image* dan *visibilitas*.
- f. UKM Siomay Jaja Bandung membuat *extra* tambahan pada setiap minimal pembelian.
- g. UKM Siomay Jaja Bandung membuat inovasi pada kemasan Siomay dan memberi labeling agar konsumen lebih tertarik untuk membelinya dan mempunyai perbedaan yang menonjol dengan pesaing.

- h. UKM Siomay Jaja Bandung membuka pelayanan dengan optimal setiap hari atau pada hari tertentu.

5.2 Saran

Berlandaskan dari hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis secara *obyektif* di UKM Siomay Jaja Bandung, maka penulis memberikan saran yang diharapkan dapat bermanfaat dan digunakan untuk pengembangan UKM Siomay Jaja Bandung sebagai berikut :

1. UKM Siomay Jaja Bandung disarankan dapat memanfaatkan peluang yang ada secara maksimal dengan mengikuti perkembangan modern, yaitu dengan mengembangkan ke berbagai macam media sosial.
2. UKM Siomay Jaja Bandung disarankan untuk menambahkan menu makanan dan minuman, seperti batagor, dimsum dan berbagai macam minuman.
3. UKM Siomay Jaja Bandung disarankan untuk menyediakan jasa layanan pesan antar bisa dengan melakukan kerjasama dengan *gofood*, *grabfood* atau *shopeefood*.
4. UKM Siomay Jaja Bandung disarankan untuk bekerja sama dengan pihak lain, seperti halnya melakukan kerjasama dengan *event organizer*, *catering*, *influencer*.
5. UKM Siomay Jaja Bandung disarankan mengikuti setiap *event food*.
6. UKM Siomay Jaja Bandung membuat *extra* pada setiap minimal pembelian
7. UKM Siomay Jaja Bandung disarankan melakukan inovasi pada produk dan kemasan siomay, seperti siomay aneka rasa, merubah bentuk siomay.
8. UKM Siomay Jaja Bandung disarankan membuka pelayanan dengan optimal pada hari tertentu.