

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari analisis yang dilakukan oleh penulis, kesimpulan yang dapat diambil sebagai berikut:

1. Berdasarkan pembahasan dari bab-bab sebelumnya maka penulis dapat menyimpulkan faktor internal dan eksternal yang dimiliki UKM Tahu Tambun Selatan. Pada faktor internal terdiri dari faktor kekuatan dan kelemahan, sedangkan faktor eksternal terdiri dari faktor peluang dan ancaman diantaranya sebagai berikut:
 - a. Faktor Internal
 - i. Kekuatan yang dimiliki UKM Tahu Tambun Selatan seperti, mempunyai pelanggan tetap, tahu bebas kimia, perusahaan memiliki hubungan yang baik dengan pelanggan, dan perusahaan mempunyai reputasi yang baik.
 - ii. Kelemahan yang dimiliki UKM Tahu Tambun Selatan seperti, alat produksi menggunakan teknologi sederhana, produk tahu mudah hancur, tidak mempunyai merek produk, dan tidak adanya website atau media sosial perusahaan.
 - b. Faktor eksternal
 - i. Peluang yang dimiliki UKM Tahu Tambun Selatan, yaitu memperluas usaha dengan membuka cabang, konsumen menyukai tahu yang dijual, harga yang tidak mahal, konsumsi konsumen semakin tinggi.
 - ii. Ancaman yang dimiliki UKM Tahu Tambun Selatan, yaitu kelangkaan kedelai dan naiknya harga kedelai, semakin banyaknya pesaing, dan tidak adanya bahan baku alternatif.
2. Berdasarkan hasil penelitian strategi yang perlu diterapkan pada UKM Tahu Tambun Selatan adalah sebagai berikut:

- a. Hasil dari analisis SWOT menunjukkan bahwa UKM Tahu Tambun Selatan berada dalam kuadran I, diketahui bahwa perusahaan dapat memanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada pada matriks SWOT antaralain:
 - i. Memanfaatkan pelanggan dengan menjual produk murah untuk memperluas cabang
 - ii. Meningkatkan penjualan tahu bebas kimia dengan memanfaatkan konsumsi konsumen yang tinggi
 - iii. Menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan agar lebih banyak tahu yang dijual.
- b. Hasil dari analisis AHP didapat 5 alternatif strategi antara lain pemasaran produk melalui media sosial dengan prioritas 1, produk murah dengan prioritas 2, bebas bahan kimia dengan prioritas 3, memanfaatkan pelanggan tetap atau lama dengan prioritas 4, membuat nama produk dengan prioritas 5.

5.2 Saran

Adapun saran yang diberikan penulis untuk meningkatkan kinerja perusahaan, sebagai berikut:

1. Diharapkan UKM Tahu Tambun Selatan dapat mempertimbangkan hasil dari penelitian untuk dapat menerapkan strategi yang ada seperti mencoba memperluas usaha melalui media sosial atau membuka cabang.
2. Diharapkan dapat mengimplementasikan alternatif-alternatif strategi yang sudah dibuat.
3. Diharapkan lebih memperhatikan kebersihan lingkungan UKM agar lebih ditingkatkan.