BAB V
PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian ini, dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil analisis matriks IFE total skor yang didapat adalah sebesar 3,849, dan hasil dari analisis matriks EFE adalah sebesar 4. Kekuatan utama yang dimiliki UMKM El'ez *Bakeryshop* yaitu produk yang dijual berkualitas baik, kelemahan yang dimiliki UMKM El'ez *Bakeryshop* yaitu produk kue mudah ditiru, kemudian peluang utama yang dimiliki adalah target pasar semakin berkembang, dan ancaman yang dimiliki adalah naiknya harga bahan baku kue.
2. Berdasarkan hasil dari analisis matriks EFE adalah sebesar 4. Peluang utama yang dimiliki adalah target pasar semakin berkembang, dan ancaman yang dimiliki adalah naiknya harga bahan baku kue.
3. Berdasarkan hasil dari analisis dengan metode SWOT, Terdapat 12 pilihan strategi yang bisa digunakan oleh UMKM El'ez *Bakeryshop*. Kemudian berdasarkan hasil dari analisis menggunakan metode QSPM telah diidentifikasi salah satu dari delapan pilihan strategi untuk diterapkan oleh UMKM El'ez *Bakeryshop* yaitu membuat produk yang memiliki ciri khas sehingga tidak mudah ditiru dan selalu berinovasi untuk memenuhi minat masyarakat dengan skor TAS yang diperoleh yaitu 8,307.

5.2 Saran

Penulis akan mengusulkan beberapa saran sebagai berikut:

1. Untuk meningkatkan upaya promosi dan meningkatkan penjualan, maka diharapkan pemilik usaha untuk berkomitmen dengan melakukan pemanfaatan pertumbuhan dan perkembangan teknologi digital menggunakan media sosial agar memperluas jangkauan pasar dan membuat hubungan dengan mitra pengelola, seperti jasa pengiriman dan pemasok bahan baku.

2. UMKM El'ez *Bakeryshop* diharapkan bisa meningkatkan penjualan produk dengan cara memperluas pasar dan menjaga meningkatkan kualitas produk.