

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan uraian yang telah dikemukakan pada bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan mengenai strategi pengembangan usaha pada lima pemilik tahu dan tempe (Bapak Tamrin, Ibu Nining, Ibu Emi, Ibu Elvi, Bapak Ahmad, Bapak Soleh, Bapak Carim) di Kecamatan Ketanggungan yaitu:

1. Karakteristik usaha pada tujuh pemilik usaha tahu dan tempe di Kecamatan Ketanggungan yaitu usaha tahu tempe milik Bapak Tamrin, Ibu Nining, Ibu Elvi, Ibu Emi, Bapak Ahmad, Bapak Soleh dan Bapak Carim.

Pertama, dilihat dari segi pemodalannya dengan rata-rata modal mulai dari Rp. 5.000.000 - Rp. 25.000.000 dan dana tersebut didapatkan melalui peminjaman dan berasal dari dana pribadi.

Kedua, dari segi lokasi yang paling strategis berada pada lokasi yang berada dekat dengan pusat pasar yaitu milik Bapak Tamrin, Ibu Emi dan Ibu Elvi, karena lokasi tersebut mudah terlihat dan dikenali oleh orang-orang yang lewat dengan situasi jalannya yang ramai karena berdekatan dengan pasar.

Ketiga, dalam proses produksi awal dilakukan secara manual dan dengan berjalannya waktu sekarang dilakukan dengan menggunakan mesin penggiling.

Keempat, dari segi penyajian produk ada yang menggunakan plastik dan daun pisang serta daun jati, dan dari berbagai macam kemasan tersebut menunjukkan bahwa kemasan yang banyak diminati konsumen adalah produk tempe berkemasan daun jati karena memiliki aroma khas tersendiri dibandingkan kemasan yang menggunakan plastik.

2. Model bisnis tahu dan tempe yang digunakan pada tujuh pemilik usaha tahu dan tempe di Kecamatan Ketanggungan meliputi sembilan elemen yaitu:

- a. *customer segments* (segmen pelanggan) : yaitu konsumen dengan kebutuhan untuk dikonsumsi pribadi maupun untuk di produksi kembali dan dijual kembali.
  - b. *value propositions* (nilai konsumen) : yaitu menjaga kepercayaan pelanggan dengan memberikan kualitas bahan baku yang bagus
  - c. *channels* (saluran) : yaitu dilakukan secara langsung dengan para pelanggannya melalui pengantaran produk tahu dan tempe kepada para distributor dan berkomunikasi dengan konsumen-konsumen yang datang secara langsung ke tempat penjualan.
  - d. *customer relationship* (hubungan dengan konsumen) : yaitu memberikan pelayanan yang baik dan menyenangkan dan menyediakan komunikasi melalui via telepon
  - e. *revenue streams* (sumber pendapatan) : yaitu pendapatan dari keuntungan penjualan produk
  - f. *key resources* (sumber daya) : yaitu dengan sumber daya yang terlatih, penyediaan transportasi, dan pengembangan teknologi mesin produksi
  - g. *Key activities* (aktivitas yang dijalankan): yaitu melakukan pembelian bahan baku, melakukan kegiatan memproduksi produk, melakukan pemasaran produk dan melakukan penagihan kepada pelanggan yang belum melunasi pembelian produknya.
  - h. *key patnership* (kerjasama) : yaitu menjalin kerjasama yang baik dengan pihak *supplier* dan melakukan kesepakatan dengan para karyawanya untuk sama-sama bertanggung jawab dalam suatu bisnis yang sedang dijalankan.
  - i. *cost structure* (struktur biaya) : terbagi menjadi dua bagian, yaitu biaya tetap (gaji karyawan, biaya pajak dan transport) dan biaya variabel (pembayaran air, buku catatan, telephon).
3. Hasil analisis lingkungan internal dan lingkungan eksternal menunjukkan bahwa terdapat 10 faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan 10 faktor eksternal (peluang dan ancaman) pada usaha tahu dan tempe di Kecamatan Ketanggungan.

4. Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa usaha tahu dan tempe di Kecamatan Ketanggungan berada pada kuadran I (strategi agresif). Adapun alternatif strategi pengembangan usaha yang dapat diterapkan oleh usaha tahu dan tempe di Kecamatan Ketanggungan diantaranya yaitu, menjaga kepercayaan pelanggan melalui kualitas produk, menciptakan produk baru dari bahan dasar kedelai ataupun dari produk tahu dan tempe yang sudah jadi, memanfaatkan limbah tersebut untuk diolah kembali dengan baik, melakukan sistem pemasaran melalui media sosial untuk mengenalkan produk ke pasar yang lebih luas, membuat catatan pembukuan laporan keuangan dengan baik agar tidak terjadi keliruan dalam perhitungan keuangan, menambah jumlah tenaga kerja agar sistem produksi produk dan jasa dapat berjalan dengan baik, mengoptimalkan lokasi yang strategis dekat dengan pasar, menyediakan pembelian produk tahu dan tempe secara online melalui whatsapp dan menyediakan informasi lokasi untuk mempermudah konsumen mengetahui usaha tahu dan tempe di Kecamatan Ketanggungan.

## 5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, saran yang dapat diberikan kepada UMKM tahu dan tempe di Kecamatan Ketanggungan yaitu:

1. Meningkatkan strategi pemasaran dengan pemanfaatan teknologi media sosial dengan menyediakan pembelian secara online melalui Whatsapp.
2. Menciptakan produk-produk berkualitas dengan harga terjangkau agar dapat meningkatkan laba usaha.
3. Menciptakan strategi-strategi khusus untuk daya jual pemasaran
4. Memaksimalkan faktor internal yang terdapat didalam perusahaan dan dapat memanfaatkan faktor eksternal yang ada