

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan Hasil penelitian yang telah dilakukan pada usaha keripik gadung di Blok Cimara Desa Malongpong maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Faktor yang mempengaruhi perkembangan usaha keripik gadung terdiri dari faktor pendukung dan penghambat. Faktor pendukung meliputi kualitas produk yang terjamin, ketersediaan bahan baku yang cukup, produk keripik gadung yang sudah dikenal oleh masyarakat Desa sekitar, harga produk yang terjangkau dan loyalitas konsumen terhadap produk keripik gadung. Sementara itu faktor penghambat terdiri dari modal usaha yang terbatas, pemasaran produk yang masih sederhana, persaingan dengan produk cemilan lainnya dan pengolahan gadung yang membutuhkan waktu yang relatif lama.
2. Berdasarkan analisis swot, usaha keripik gadung memiliki kekuatan dan peluang yang dapat dimanfaatkan untuk mengembangkan usaha. Kekuatan meliputi ketersediaan bahan baku, kualitas produk, sumberdaya manusia yang mempunyai, harga produk yang relatif terjangkau. Sedangkan peluang yang dapat dimanfaatkan meliputi loyalitas konsumen yang dapat dimanfaatkan untuk promosi dari mulut ke mulut, memiliki hubungan yang baik dengan pemasok bahan baku gadung.
3. Strategi yang dapat diterapkan untuk mengembangkan usaha keripik gadung dengan memanfaatkan kekuatan yang ada untuk mengambil keuntungan dari peluang yang ada. Strategi ini meliputi peningkatan kualitas dan kuantitas produksi, memperbaiki desain kemasan produk agar lebih menarik dan perluasan pemasaran melalui media sosial dan media jual beli online sehingga produk keripik gadung dapat menjangkau pasar yang lebih luas

Berdasarkan kesimpulan tersebut, dapat diketahui usaha keripik gadung di Blok Cimara Desa Malongpong memiliki potensi untuk dikembangkan apabila pengusaha dapat memanfaatkan faktor pendukung yang ada serta mengatasi berbagai hambatan yang dihadapi.

B. Implikasi

1. pengusaha keripik gadung diharapkan mampu menjaga keberlangsungan usahanya dengan mempertahankan kualitas produk agar tetap konsisten dan memastikan ketersediaan bahan baku secara berkelanjutan melalui hubungan baik dengan pemasok, menetapkan harga yang terjangkau dan stabil sesuai daya beli masyarakat, serta memanfaatkan dan meningkatkan loyalitas konsumen yang telah terbentuk sebagai kekuatan utama dalam menghadapi persaingan. Pengusaha juga diharapkan mampu mengatasi faktor penghambat yang ada, seperti keterbatasan modal usaha dengan mencari alternatif sumber pendanaan seperti mengajukan pinjaman ke pihak ke tiga seperti bank, meningkatkan pemasaran terutama secara online agar jangkauan pasar lebih luas, serta mengatasi kendala dalam proses produksi dengan memperbaiki peralatan sehingga usaha dapat terus berkembang dan mampu bersaing secara berkelanjutan.
2. Pengusaha keripik gadung diharapkan memanfaatkan kekuatan dan peluang yang dimiliki untuk mengembangkan usaha secara berkelanjutan, seperti menjaga ketersediaan bahan baku, mempertahankan kualitas produk, mengoptimalkan sumber daya manusia yang memadai, serta menetapkan harga yang tetap terjangkau. Selain itu pengusaha juga perlu memanfaatkan peluang yang ada, seperti loyalitas konsumen sebagai sarana promosi dari mulut ke mulut dan menjalin serta mempertahankan hubungan baik dengan pemasok bahan baku, sehingga usaha dapat tumbuh dan bersaing secara optimal.
3. Strategi pengembangan usaha keripik gadung diharapkan dapat dilakukan dengan memanfaatkan kekuatan yang dimiliki untuk meraih peluang yang

ada, seperti meningkatkan kualitas dan kuantitas produk agar mampu memenuhi permintaan pasar, memperbaiki desain kemasan produk agar lebih menarik dan memiliki daya saing, serta memperluas pemasaran melalui media sosial dan platform jual beli online. Dengan penerapan strategi tersebut, diharapkan usaha keripik gadung dapat menjangkau pasar yang lebih luas dan mengalami perkembangan yang lebih optimal.

C. Saran

Berdasarkan uraian diatas, maka peneliti mengajukan beberapa saran:

1. Bagi pengusaha keripik gadung pengusaha diharapkan dapat meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi gadung dengan memanfaatkan ketersediaan bahan baku yang ada. Selain itu pengusaha juga disarankan untuk memperbaiki desain kemasan agar lebih menarik sehingga dapat meningkatkan minat konsumen terhadap keripik gadung.
2. Pengusaha diharapkan dapat memperluas jangkauan pemasaran produk keripik gadung dengan memanfaatkan media sosial dan media jual beli online. Dengan memanfaatkan pemasaran digital, diharapkan produk keripik gadung dapat dikenal oleh masyarakat luas.
3. Diharapkan pemerintah atau instansi terkait diharapkan dapat memberikan dukungan kepada pelaku usaha keripik gadung melalui pelatihan, pembinaan usaha serta bantuan modal agar usaha keripik gadung dapat berkembang dan mampu meningkatkan pendapatan masyarakat.
4. Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan dapat melakukan penelitian lebih lanjut mengenai pengembangan usaha keripik gadung dengan menggunakan metode atau pendekatan yang berbeda sehingga dapat memberikan hasil penelitian yang lebih mendalam.