BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Strategi pengembangan usaha olahan krupuk gadung

   Dari pembahasan yang sudah diuraikan diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa strategi pengembangan usaha olahan krupuk gadung yaitu merupakan kegiatan dalam bidang pengembangan mulai dari proses perencanaan produk yang dapat berdampak pada kondisi organisasi bisnis kedepannya dan juga untuk mencapai tujuan perusahaan tercapai secara efektif dan efisien.

2. Analisis SWOT dalam menentukan Strategi Pengembangan Usaha Olahan Krupuk Gadung di desa Joho kecamatan Kalidawir Kabupaten Tulungagung

   Analisis SWOT dapat disimpulkan bahwa didalam matriks IFAS menunjukkan bahwa faktor kekuatan dan kelemahan memiliki total skor 3,43, hal ini mengidentifikasi bahwa Usaha Olahan Krupuk Gadung di desa Joho Kecamatan Kalidawir Kabupaten Tulungagung berada pada posisi internal yang begitu kuat, dimana usaha ini memiliki kekuatan internal baik dari segi produk dan strategi.

   Matriks EFAS menunjukkan bahwa faktor peluang dan ancaman memiliki total skor 3,17, hal ini mengidentifikasi bahwa Usaha Olahan Krupuk Gadung didesa Joho Kecamatan Kalidawir Kabupaten Tulungagung tersebut merespon peluang yang ada dengan cara yang luar biasa dan menghindari ancaman- ancaman di pasar industrinya,

dalam usaha ini juga memiliki peluang untuk terus berinovasi sesuai dengan hasil yang telah ditetapkan dari berbagai analisis yang telah dilakukan pada bab sebelumnya. Usaha Olahan Krupuk Gadung di desa Joho Kecamatan Kalidawir telah terbukti bisa berkembang dengan penelaahan menggunakan analisis SWOT.

Diketahui setelah menggandengkan kekuatan dengan peluang dan strategi SO (*Strenght- Opportunity*), maka diperoleh faktor yang harus dipertahankan untuk mampu mengambil peluang yang ada, yaitu mempertahankan kualitas produk serta meningkatkan produksi yang efektif untuk memenuhi kebutuhan pelanggan. Dan pada strategi ST (*Strenght- Threat),* diperoleh hasil bahwa dalam usaha harus mempertahankan produk rasa krupuk gadung yang enak, tidak mudah rusak dan mempertahankan bahan baku yang berkualitas untuk menghasilkan produk yang berkualitas serta mempertahankan harga pasar yang bersaing.

Begitu juga dengan penggandengan kelemahan dan peluang atau strategi WO (*Weakness- Opportunity*) diketahui meningkatkan kegiatan promosi dengan memanfaatkan kecanggihan sosial media dengan teknologi dan menambah mitra kerja baru dan terakhir yaitu penggandengan antara kelemahan dan ancaman atau strategi WT (*Weakness- Threat*) memberikan bahan- bahan baku yang benar- benar aman dikonsumsi dan mempertahankan hubungan baik dengan konsumen.

B. Saran

1. Bagi pemilik Usaha

   Kepada pemilik usaha olahan krupuk gadung agar lebih meningkatkan kualitas produk dan memberikan logo atau slogan untuk agar masyarakat lebih mengenal luas usaha krupuk gadung yang ada di desa joho kalidawir dan hendaknya memperluas pemasaran dengan menggunakan media pemasaran yang memberikan jasa sebagai tempat untuk berjual beli, seperti Bukalapak.com, Tokopedia.com. Sehingga akan memperluas jangkauan pemasaran produk. Serta menambah inovasi produk-produk baru yang belum di pasarkan di kota kota besar khususnya.

2. Bagi konsumen

   Bagi konsumen krupuk gadung diharapkan, bisa memanfaatkan secara maksimal perkembangan tekonologi informasi untuk media pemasaran karena dengan hal tersebut akses menuju pasar baru sehingga bisa menambah konsumen atau bahkan pelanggan dan juga menambah pendapatan.

3. Bagi peneliti

   Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan acuan untuk meningkatkan penelitian dan pengetahuan tentang pemanfaatan strategi pengembangan usaha olahan krupuk gadung, serta memberikan wawasan tentang tema-tema yang serupa. Diharapkan juga peneliti selanjutnya dalam melebarkan penelitian kepada hal-hal

yang berkaitan dengan judul, supaya semakin luas pengetahuan dalam strategi pengembangan usaha dunia bisnis, serta pada peneliti seterusnya tentang strategi pengembangan bisnis.