

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Berdasarkan hasil analisis yang sudah dilakukan pada bab-bab sebelumnya dan telah mendapatkan jawaban atas rumusan masalah pada penelitian ini, maka kesimpulan dan saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

#### **5.1 Kesimpulan**

1. Hasil analisis yang dilakukan pada faktor internal meliputi manajemen, keuangan, pemasaran dan operasional, pada aspek-aspek di atas yang memiliki pengaruh cukup tinggi adalah pemasaran. Hasil matriks menunjukkan nilai tertimbang untuk kekuatan dan kelemahan sebesar 3,144, dengan skor tertimbang yang paling tinggi pada kekuatan adalah pempek yang lembut dan ikannya sangat terasa dengan skor sebesar 0,360, sedangkan untuk skor terendah yaitu pada memiliki modal yang cukup dengan skor tertimbang sebesar 0,180. Selain itu, aspek kelemahan skor tertinggi yaitu pada level cuko yang tidak terlalu pedas dengan skor tertimbang sebesar 0,406 dan untuk skor yang paling rendah yaitu pada kurangnya respon dari admin kepada pelanggan dengan skor tertimbang 0,282.
2. Hasil analisis yang dilakukan pada faktor eksternal meliputi analisis makro dan analisis mikro, dan hasilnya yang memiliki pengaruh cukup tinggi adalah kondisi ekonomi, pendatang baru, daya tawar pembeli dan ancaman pesaing UMKM. Hasil matriks menunjukkan skor total tertimbang pada tabel matriks EFE sebesar 3,057. Pada peluang nilai tertimbang yang paling tertinggi yaitu pada media pemasaran digital yang sangat variatif dengan nilai 0,403, sedangkan untuk nilai peluang yang paling rendah adalah tren perubahan gaya hidup konsumen dengan nilai sebesar 0,028. Selain itu, faktor ancaman nilai tertinggi yaitu pendatang baru dengan nilai sebesar 3,057 dan untuk nilai terendah yaitu pesaing menggunakan jasa *endorse* selebgram di sosial media dengan nilai sebesar 0,270.

3. Berdasarkan hasil analisis pada matriks SWOT diperoleh formulasi 6 strategi yang dapat dikembangkan untuk meningkatkan daya saing UMKM penjualan Pempek Kando, strategi tersebut dari hasil penggabungan strategi S-O, W-O, S-T, dan W-T, hasil formulasi strategi disajikan pada saran penelitian ini.

## 5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian ini maka saran yang dapat diberikan adalah hasil formulasi matriks SWOT adalah sebagai berikut:

1. Mempertahankan rasa pempek yang sangat khas Palembang
2. Melakukan pemasaran digital dengan menggunakan sosial media untuk menjangkau masyarakat luas
3. Mengeluarkan budget lebih besar untuk melakukan promosi di luar *e-commerce* Shopee
4. Memaksimalkan media pemasaran digital untuk menjangkau lebih banyak customer
5. Menciptakan *value* yang berbeda dari pesaing lama seperti menjalin komunikasi dengan para pelanggan Pempek Kando
6. Meningkatkan penjualan pempek di *e-commerce* Shopee
7. Memaksimalkan tools iklan pada media sosial seperti Instagram *ads*, Tiktok *ads*, SEO ataupun *copywriting* dalam membangun komunikasi di media sosial
8. Mengikuti langkah pesaing dengan menggunakan jasa *endorse* para selebgram
9. Membuat level cuko yang berbeda dari cukup pedas sampai sangat pedas.