

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil analisa data dari bab sebelumnya, maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

- a. Upaya pengembangan yang sudah dilakukan oleh ke 4 UKM di Jalan Sayid Makdum Tanjung Batu Ogan Ilir ini sudah cukup baik mereka sudah mampu mengendalikan dirinya agar selalu tekun dalam menjalankan bisnisnya, disiplin dan komitmen dalam melakukan pekerjaannya, mempunyai target untuk meningkatkan penjualan dan mempunyai pemikiran kreatif dengan selalu berusaha menciptakan inovasi-inovasi pengembangan produk yang baru dan adapun 4 strategi yang dapat dilakukan oleh ke 4 UKM perak di Tanjung Batu Ogan Ilir ini yaitu inovasi produk, diferensiasi produk, diversifikasi produk dan kepemimpinan biaya.
- b. Kendala-kendala pengembangan yang di alami oleh ke 4 UKM perak di Jalan Sayid Makdum Tanjung Batu Ogan Ilir ini antara lain kurangnya pengalaman manajemen sehingga ke 4 UKM perak di Jalan Sayid Makdum kurang paham tentang pengetahuan manajemen seperti mengabaikan proses manajemen dalam bisnisnya seperti keuangan, penjualan, produksi dan lain-lain, keterbatasan dalam akses pasar sehingga para pengrajin hanya mampu memasarkan produknya hanya didaerah-daerah sekitar saja karena jika mereka memasarkan produknya keluar daerah maka memerlukan biaya yang cukup besar dan kurangnya bahan baku yang berkualitas sehingga jika ke 4 UKM perak di Jalan Sayid Makdum Tanjung Batu Ogan Ilir tidak menggunakan bahan baku yang berkualitas maka produk yang dihasilkanpun tidak maksimal dan pelanggan tidak puas dengan produk yang dihasilkan. Adapun aspek utama yang menjadi kendala dalam pengembangan 4 UKM perak di

Tanjung Batu Ogan Ilir ini yaitu aspek permodalan sehingga dapat menghambat pengembangan usaha yang sedang dijalani.

5.1 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka penulis memberikan saran sebagai berikut:

- a. Agar bisnis yang dijalani oleh ke 4 UKM perak di Jalan Sayid Makdum Tanjung Batu dapat berjalan dengan baik maka harus meningkatkan upaya pengembangan bisnisnya yaitu harus mampu mengendalikan dirinya agar selalu termotivasi dalam menjalankan bisnisnya, mampu disiplin dalam pekerjaannya dengan selalu komitmen dalam menyelesaikan tugasnya, mampu mengelola bisnisnya agar bisnis yang dijalannya dapat memperoleh keuntungan dan harus mempunyai pemikiran yang kreatif agar mampu menciptakan inovasi produk baru sehingga bisnis yang dijalani dapat berkembang dengan baik.

Agar produk dapat bersaing maka dibutuhkan strategi-strategi seperti inovasi produk yaitu dapat melalui pemanfaatan teknologi hal ini dapat dilakukan dengan cara pemanfaatan mesin-mesin yang dapat menunjang kegiatan usaha perak dari ke 4 UKM tersebut sehingga dapat menghasilkan produk perak yang lebih bermutu dan dapat mengefisienkan waktu pengerjaan dan tenaga kerja yang ada, yang kedua yaitu Diferensiasi ke 4 UKM perak di Jalan Sayid Makdum Tanjung Batu Ogan Ilir dengan menciptakan produk yang berbeda dari produk pesaing lainnya seperti dengan membuat cincin, kalung dan gelang yang bisa ditulis nama sesuai dengan permintaan konsumen. Ketiga yaitu diversifikasi atau peragaman produk yaitu ke 4 UKM perak di Jalan Sayid Makdum dapat membuat produk yang lebih beragam dari produk-produk yang mereka buat dari sebelumnya seperti membuat hiasan dari bahan perak dan terakhir yaitu kepemimpinan biaya sebaiknya keempat UKM perak di Jalan Sayid Makdum dapat melakukan kepemimpinan

bingaya agar mampu mendapat akses yang mudah dalam mendapatkan bahan baku dengan biaya yang murah.

- b. Agar usaha kerajinan ke 4 UKM perak di Jalan Sayid Makdum Tajung Batu Ogan Ilir dapat berkembang dengan baik maka hendaknya para pemilik UKM harus mampu mengatasi kendala-kendala yang menghambat pengembangan usahanya yaitu dengan memiliki pengalaman manajemen yang baik agar mampu mengelola bisnisnya dan mampu mencapai tujuan bisnisnya, mampu mencari alternatif lain dalam mengembangkan bisnisnya dengan memanfaatkan teknologi dan informasi yang ada agar mampu meminimalisir biaya dan harus mempunyai bahan baku yang berkualitas agar dapat menghasilkan produk yang mampu bersaing di pangsa pasar dengan memberikan kualitas yang baik dan unggul untuk semua produk yang dihasilkannya, dan untuk mengatasi masalah permodalan hal yang perlu dilakukan yaitu dengan cara melakukan kerjasama dengan lembaga-lembaga keuangan seperti Bank, Koperasi, dan Pengadaian agar usaha yang telah dirintis oleh ke 4 UKM tersebut dapat berkembang atau melakukan perluasan ke daerah-daerah yang lebih menguntungkan dan dapat bertahan pada persaingan-persaingan era sekarang ini.