

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan diatas, dalam penerapan Analisis SWOT pada penentuan strategi pemasaran UMKM Sekar Arum maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Faktor internal dari UMKM Sekar Arum yaitu ada faktor kekuatan dan faktor kelemahan. Faktor kekuatan dari UMKM Sekar Arum diantaranya kualitas produk terjamin, bahan baku mudah didapatkan, produknya beragam, harga terjangkau, dan menjadi produk unggulan Desa. Sedangkan faktor kelemahan dari UMKM Sekar Arum diantaranya terbatasnya modal operasional, dan pemasaran belum maksimal. Kemudian hasil analisis menggunakan matrik IFE dari kedua faktor tersebut menunjukkan bahwa dalam penerapan strategi pemasaran UMKM Sekar Arum diperoleh bobot tertingginya adalah 0,624 yaitu kualitas produk terjamin, harga terjangkau, dan menjadi produk unggulan Desa.
2. Faktor eksternal dari UMKM Sekar Arum yaitu ada faktor peluang dan faktor ancaman. Faktor peluang dari UMKM Sekar Arum diantaranya tingkat ketersediaan tenaga kerja memadai, mengadakan seminar kewirausahaan, mengadakan acara untuk ajang promosi, permintaan meningkat pada saat musim tertentu, dan minat konsumen tinggi. sedangkan faktor ancaman dari UMKM Sekar Arum diantaranya persaingan dari luar

semakin ketat, tidak stabilnya harga bahan baku, dan muncul produk serupa yang lebih inovatif. Kemudian hasil analisis menggunakan matrik EFE dari kedua faktor tersebut menunjukkan bahwa dalam penerapan strategi pemasaran UMKM Sekar Arum diperoleh bobot tertingginya adalah 0,54 yaitu mengadakan acara untuk ajang promosi, permintaan meningkat pada saat musim tertentu, dan minat konsumen tinggi.

3. Hasil dari semua analisis yang telah dilakukan melalui 3 tahapan, yaitu tahap masukan, tahap pencocokan, dan tahap pengambilan keputusan diperoleh hasil akhir mengenai strategi pemasaran yang cocok untuk diterapkan UMKM Sekar Arum adalah strategi penetrasi pasar.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan diatas, tanpa mengurangi rasa hormat kepada pihak akademik, pihak UMKM Sekar Arum Sukosewu Gandusari Blitar, dan untuk peneliti selanjutnya maka penulis menyampaikan saran-saran :

1. Bagi Pihak Akademik

Hasil penelitian atau temuan ini hendaknya dapat dijadikan rujukan dan tambahan referensi bagi pihak akademik. Penelitian ini membahas mengenai analisis SWOT yang mana pembahasan ini pasti berguna khususnya untuk anak ekonomi dan dapat digunakan sebagai pengaplikasian ilmu analisis SWOT yang telah dipelajari di kelas.

2. Bagi UMKM Sekar Arum

Berdasarkan penelitian yang telah dilaksanakan maka UMKM Sekar Arum hendaknya melakukan beberapa hal diantaranya, memaksimalkan sistem pemasarannya, dan ada seseorang yang diberikan tanggung jawab untuk menjadi admin di bagian pemasaran sehingga bisa menghandle sistem pemasaran lewat digital secara maksimal.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Sebaiknya bagi para peneliti selanjutnya dapat meneliti mengenai analisis SWOT ini dengan alat penelitian yang lebih rinci dan lengkap. Selain itu penelitian yang sudah ada ini juga dapat digunakan sebagai gambaran untuk mengerjakan penelitian yang membahas mengenai analisis SWOT.