

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil dari penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan, maka dapat disimpulkan hasil penelitian sebagai berikut:

1. Pendekatan analisis SWOT dalam meningkatkan omzet penjualan produk pada usaha kecil dan menengah di piala Hikmah Kecamatan Kauman Kabupaten Tulungagung

Analisis yang menggunakan metode SWOT merupakan analisis yang menggunakan dua faktor dalam melakukan penelitian, yaitu faktor internal yang terdiri dari kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*), sedangkan faktor eksternal meliputi peluang (*Opportunities*) dan ancaman (*Threat*). Kedua faktor tersebut sangat berpengaruh terhadap keberlangsungan perkembangan perusahaan dimasa mendatang. Analisis SWOT dalam penelitian ini digunakan untuk meningkatkan omzet penjualan produk pada usaha kecil dan menengah di piala Hikmah Kecamatan Kauman Kabupaten Tulungagung, dimana penelitian ini memiliki empat strategi, yaitu strategi SO, strategi WO, strategi ST, dan strategi WT.

2. Strategi yang tepat dalam meningkatkan omzet penjualan usaha kecil dan menengah pada piala Hikmah Kecamatan Kauman Kabupaten Tulungagung

Strategi yang tepat digunakan oleh pia Hikmah Kecamatan Kauman Kabupaten Tulungagung adalah strategi ST, dengan strategi ST yang dapat diterapkan sebagai berikut:

- a. Mempertahankan teknologi produksi dengan cara menjamin ketersediaan alat produksi dimasa mendatang.
- b. Mempertahankan kualitas produk agar tetap menjadi pilihan konsumen dengan tetap menjalin hubungan baik dengan pelanggan.
- c. Mempertahankan kinerja keuangan serta bekerjasama dan membangun jaringan distribusi dengan dukungan pemerintah untuk mengembangkan usaha.

## **B. Saran**

Berdasarkan kesimpulan dari hasil penelitian maka peneliti menyarankan sebagai berikut:

### **1. Bagi Praktisi**

Dari pembahasan yang telah peneliti uraikan, maka untuk meningkatkan omzet penjualan pia Hikmah Kecamatan Kauman Kabupaten Tulungagung hendaknya mempertahankan teknologi produksi dengan cara menjamin ketersediaan alat produksi dimasa mendatang, mempertahankan kualitas produk agar tetap menjadi pilihan konsumen dengan tetap menjalin hubungan baik dengan pelanggan, mempertahankan kinerja keuangan serta bekerjasama dan membangun jaringan distribusi dengan dukungan pemerintah untuk mengembangkan usaha, sehingga

dapat meningkatkan omzet penjualan produk dengan semaksimal mungkin dengan menerapkan strategi diversifikasi sesuai dengan strategi ST.

## 2. Bagi Akademik

Penelitian ini dapat dijadikan salah satu referensi yang berhubungan dengan topik pembahasan, selain itu dapat dijadikan dokumentasi bagi pihak kampus sebagai acuan untuk penelitian yang akan datang. Selain itu peneliti mengharapkan pihak kampus menambah referensi baik berupa jurnal atau buku yang pembahasannya terkait dengan analisis SWOT, omzet penjualan, dan Usaha Kecil dan Menengah (UKM).

## 3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Pada penelitian ini jumlah data-data yang digunakan masih relative sedikit, sehingga dianjurkan pada penelitian selanjutnya untuk menggunakan data yang lebih banyak, sehingga hasil penelitiannya akan lebih baik dan lengkap. Selain itu obyek yang dipakai dalam penelitian ini masih menggunakan satu lembaga, diharapkan penelitian selanjutnya dapat mengambil dari lembaga atau perusahaan yang meluas dari berbagai daerah.