

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan pada bab IV dan V, untuk menjawab fokus penelitian maka dapat disimpulkan sebagai berikut.

1. Strategi bisnis yang digunakan oleh UMKM putra tanjung adalah: mempertahankan kualitas produk, melakukan promosi, dan bersaing secara sehat dengan competitor. Terjadi peningkatan omset penjualan produksi keripik tempe di UMKM keripik tempe Putra Tanjung dari kurun waktu tahun 2020-2023. Peningkatan omset dikaji berdasarkan pada indikator peningkatan omset penjualan dan juga faktor-faktor yang mempengaruhinya.
2. Strategi yang digunakan oleh owner UMKM Putra Tanjung untuk meningkatkan omset penjualan antara lain adalah: memperluas *reseller*, mempertahankan kualitas produk dan melakukan inovasi, memanfaatkan *brand awareness* untuk memikat pelanggan agar tetap menyukai keripik tempe Putra Tanjung, memperluas promosi melalui media sosial *instagram* dan *facebook*, dan memanfaatkan tempat-tempat strategi sebagai tempat memasarkan produk. Ditinjau dari aspek strategi bisnis syariah, maka *owner* keripik tempe Putra Tanjung mengembangkan bisnisnya dengan cara: (1) menerapkan bisnis syariah, (2) menjaga kualitas produk; (3) Melakukan promosi dengan memperluas jaringan; (4)

memanfaatkan USP; (5) Fokus pengembangan usaha melalui inovasi dan membaca peluang digital.

B. Saran

Dari hasil penelitian dan kesimpulan hasil penelitian di atas, peneliti akan memberikan beberapa rekomendasi dan saran sebagai berikut:

1. Bagi pengusaha keripik tempe, untuk dapat meningkatkan omset penjualan sebaiknya memanfaatkan media sosial secara lebih luas lagi. Pengusaha dapat memanfaatkan karyawan untuk mengoperasikan *marketplace* seperti lazada, *shopee*, tokopedia, *grabfood*, *gofood*, sehingga omset penjualan pun meningkat.
2. Pengusaha dapat kembali mengulang kejayaan ketika dapat mengekspor keripik tempe ke Korea Selatan dengan cara bekerjasama kembali dengan pihak-pihak terkait sehingga dapat meningkatkan omset penjualan.
3. Pengusaha keripik tempe Putra Tanjung mempunyai manajemen usaha yang sangat baik, sehingga ia tidak sampai mengalami gulung tikar di masa pandemi. Pengusaha selalu berinovasi dengan berbagai cara agar usahanya tersebut tidak sampai gulung tikar meskipun terkendala kondisi pandemi. Potensi kemampuan manajemen yang baik ini, akan bisa menjadi lebih baik lagi apabila *owner* dapat memanfaatkan berbagai platform digital agar usaha keripik tempe memiliki catatan pembukuan yang terperinci, sehingga dapat diketahui seberapa besar omset dan profit penjualan melalui pencatatan *cashflow* yang baik.