

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil paparan data yang sudah dijelaskan sebelumnya serta dari rumusan masalah yang ada, maka peneliti menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi Paguyuban Pujasera Stadion Jombang dalam mengembangkan Usaha, Mikro Kecil dan Menengah yang *pertama* memfasilitasi adanya pelatihan yaitu pelatihan tata cara pengelolaan limbah dengan memisahkan sampah organik dan organik serta pelatihan pemasaran. *Kedua*, setiap Kamis mengadakan kerja bakti membersihkan lingkungan paguyuban agar bersih dari sampah. *Ketiga*, mengadakan arisan bersama anggota paguyuban dengan besaran arisan Rp 50.000 momen seperti ini digunakan untuk mempererat tali persaudaraan antar anggota paguyuban. *Keempat*, mengadakan agenda rekreasi rutin dua tahun sekali yang keuangannya diambil dari kas paguyuban. Iuran anggota ini biasanya dilaksanakan setiap tanggal tujuh yang fungsinya untuk meningkatkan dan menunjang kebutuhan operasional dari paguyuban. *Kelima*, mengadakan kegiatan sosial dan spiritual antara lain mengadakan kegiatan mengirim doa kepada para pahlawan yang telah gugur dan mengadakan upacara ketika hari besar kemerdekaan Republik Indonesia. Mengadakan santunan kepada anak yatim piatu dan orang yang tidak mampu dengan memberikan bantuan sumbangan uang

sebesar Rp 100.000 untuk 20 orang yang diambil dari kas Paguyuban Pujasera Jombang.

2. Strategi Paguyuban Pujasera di Stadion Jombang dalam meningkatkan kesejahteraan dengan mengembangkan strategi yang diperoleh dari palatihan dan juga pembinaan yang dilakukan oleh pembina paguyuban, sebagai berikut: *Pertama*, mengoptimalkan strategi inovasi-inovasi produk dengan cara menginovasikan makanan kekinian sehingga lebih menarik misalnya menambah level kepedasan, penambahan topping pada makanan, beragamnya menu makanan dan minuman pilihan. *Kedua*, mengoptimalkan pemasaran produk melalui media sosial seperti *Instagram Story*, *Tiktok*, *Facebook* dan *Whatsapp*. *Ketiga*, memilih tempat berdagang yang strategi seperti Paguyuban Pujasera Stadion Jombang. Tempat ini cukup strategis yaitu Jalak K.H. Wachid Hasyim, Desa Candi Mulyo, Kec. Jombang, Kab. Jombang. Lokasi pagyuban ini dekat dengan Kampus Universitas Darul Jombang, GOR Jombang dan beberapa kantor Pemerintah Kabupaten Jombang. *Keempat*, memberikan pelayanan yang baik dan ramah agar pembeli merasa nyaman dan senang dengan pelayanan yang diberikan pedagang. *Kelima*, menggunakan pelayanan sistem *Delivery Order (DO)* dan *Cash On Delivery (COD)* untuk memudahkan strategi pemasaran dan transaksi pembayaran antara penjual dan pembeli di Paguyuban Pujasera.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh karena itu peneliti menyampaikan saran, sebagai berikut:

1. Bagi Paguyuban Pujasera Stadion Jombang diharapkan dapat mempertahankan dan mengoptimalkan program-program yang sudah ada untuk mengembangkan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) para pedagang menjadi lebih baik kedepannya. Pengurus dan anggota paguyuban dapat menjaga silaturahmi dan kekeluargaan dengan baik. Peneliti berharap Paguyuban Pujasera dapat mengembangkan strategi pelatihan *packaging* dan *branding* kepada para anggota paguyuban untuk meningkatkan kualitas produk dalam mempengaruhi minat konsumen untuk membeli produk UMKM tersebut. Pelatihan ini sangat penting karena sebagai wadah melindungi makanan atau minuman dari kerusakan dan kontaminasi serta dapat menjaga mutu dari produk itu sendiri. *Packaging* dan *Branding*, sebagai media dalam menampilkan identitas usaha dan produknya serta untuk menjadi daya tarik konsumen dalam membeli produk para anggota paguyuban.
2. Bagi penelitian selanjutnya, peneliti berharap penelitian ini dapat menjadi referensi untuk penelitian selanjutnya mengenai strategi pengembangan UMKM pada paguyuban pujasera di stadion Jombang dalam meningkatkan kesejahteraan yang sesuai dengan fokus dan tujuan yang ingin diteliti kedepan.