

## **BAB VI PENUTUP**

### **A. Kesimpulan**

Dari uraian pembahasan diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa peran strategi UMKM bidang kuliner dalam mempertahankan eksistensi usaha di masa pandemic covid-19 di Desa Mlati Kecamatan Mojo Kabupaten Kediri adalah sebagai berikut :

1. Strategi yang diterapkan sebelum pandemi oleh kelima pelaku UMKM bidang kuliner di Desa Mlati Kecamatan Mojo Kabupaten Kediri masih cukup tradisional, yaitu dengan menggunakan metode WOM ( *Word of Mouth* ) , dengan cara berkeliling seperti yang dilakukan oleh UMKM Sule dan Kripik Usus, dititipkan di pasar tradisonal , selain menggunakan strategi WOM , UMKM Sule dan Kripik Usus juga menjual produknya di pasar tradisional, selain dititipkan di pasar tradisonal, ada juga yang dititipkan di toko-toko terdekat seperti yang dilakukan oleh UMKM Revan jaya Cookies, kemudian terdapat juga UMKM yang menjual produknya di toko milik pribadi dan di stand-stand kecil yang berlokasi di tempat-tempat wisata yang ada di Kediri dengan tujuan menjajakan oleh-oleh khas Kota Kediri yaitu UMKM Tahu Kuning DTT milik Bapak Bahrudin. Berbeda dengan UMKM Banna-Qu milik Ibu Lusi, UMKM tersebut telah menerapkan strategi *online* sejak awal namun, Ibu Lusi tidak memaksimalkan media sosialnya tersebut, karena Ibu Lusi lebih fokus berjualan secara langsung atau *offline*. Namun setelah adanya pandemi, kelima UMKM bidang kuliner tersebut mulai menggunakan strategi bisnis secara *online*.
2. Strategi bisnis yang baru memiliki peran yang sangat penting dalam mempertahankan eksistensi usaha di masa pandemi covid-19. Dengan diterapkannya strategi bisnis secara *online* yang mana merupakan pembaruan strategi yang telah

dilakukan oleh para pelaku UMKM bidang kuliner di Desa Mlati Kecamatan Mojo Kabupaten Kediri sangat membantu kestabilan pendapatan usaha. Dapat dibuktikan dengan jumlah omset pendapatan yang berangsur membaik setelah diterapkannya strategi bisnis secara *online*, bahkan kelima UMKM yang masih bertahan tersebut berhasil mengembangkan usahanya dengan bantuan media sosial seperti *facebook*, *Instagram* dan *WhatsApp*.

## **B. Saran**

1. Para pelaku UMKM bidang kuliner di Desa Mlati Kecamatan Mojo Kabupaten Kediri perlu adanya bimbingan atau pembelajaran mengenai dunia bisnis *online* atau *e-commerce* supaya para pelaku UMKM tersebut lebih bisa lagi mengembangkan usahanya. Karena bisnis dengan model *e-commerce* memungkinkan terbangunnya jaringan yang luas serta mitra bisnis tanpa batas. Jadi usaha dapat berkembang dengan pesat.
2. Peneliti menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penulisan ini, maka diharapkan untuk peneliti yang akan datang dapat melanjutkan penelitian ini dengan mengukur aspek yang berbeda dan dengan metode yang berbeda.