

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil dari penelitian yang telah dilakukan dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi pengembangan UKM Bakpao Kimyen melalui analisis SWOT dapat diketahui dengan faktor internal kelebihan dan kelemahan dan faktor eksternal peluang dan ancaman. Kelebihan dalam UKM Bakpao Kimyen Kediri yakni; memiliki brand khusus dan cirikhas, pemilihan lokasi penjualan yang strategis, menjaga kualitas rasa dan harga yang terjangkau. Kelemahannya yakni; masih menggunakan cara manual, minimnya SDM, media promosi yang kurang dan teknologi yang digunakan terbatas. Peluang dalam UKM Bakpao Kimyen Kediri yakni; lokasi strategis, cuaca hujan, adanya kebijakan pemerintah yang mendukung UMKM/UKM. Ancaman yang dihadapi dalam UKM Bakpao Kimyen Kediri yakni; adanya pesaing atau kompetitor, harga bahan baku yang meningkat dan adanya pandemi covid\_19. Dan dapat dilakukannya strategi alternatif strategi SO yaitu diversifikasi usaha, menambah tenaga kerja, menjalin kerjasama. Strategi WO dengan menambah karyawan, menambah media promosi. Strategi ST dengan pengoptimalkan pelayanan, pertahankan kualitas produk. Dan strategi WT meningkatkan kualitas SDM dan pemanfaatan sosial media untuk media promosi.
2. Strategi pengembangan UKM Bakpao Kimyen Kediri melalui Analisis SWOT dalam Meningkatkan Penjualan dapat diketahui bahwa dapat meningkatkan omzet penjualan pertahunnya. Dengan dilakukannya analisis SWOT dalam merencanakan strategi yang tepat dan bisa bersaing pada pesaing sesama jenis. Strategi yang diterapkan UKM Bakpao Kimyen dalam meningkatkan penjualan salah satunya

dengan strategi ST, dengan menggunakan kekuatan dalam meminimalisir ancaman. Pandemi Covid-19 juga merupakan suatu ancaman semua usaha, dalam UKM Bakpao Kimyen dengan mengutamakan dan mempertahankan kualitas rasa produk agar meningkatkan omzet penjualan.

## **B. SARAN**

Dari penelitian yang dilakukan, peneliti berharap kepada UKM Bakpao Kimyen Kediri:

1. Untuk terus meningkatkan kualitas dari segi produk dan pelayanan dengan menambah SDM dan varian-varian rasa agar dapat mengembangkan usaha yang lebih dikenal masyarakat dan menambah penjualan.
2. UKM Bakpao Kimyen Kediri untuk dapat melakukan inovasi terhadap produk sesuai dengan kebutuhan pasar dan keinginan konsumen dan calon konsumen. Sehingga dapat mencapai visi misi dan tujuan dari UKM Bakpao Kimyen Kediri.
3. Memanfaatkan sosial media untuk media promosi penjualan. Dengan hal ini Bakpao Kimyen lebih dikenal masyarakat dan mempermudah dalam melakukan penjualan juga pembelian.