# BAB V

# KESIMPULAN DAN SARAN

## 5.1. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan dari penelitian mengenai strategi pengembangan usaha Kue dalam upaya memenuhi permintaan konsumen dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan analisis SWOT usaha Kue Ibu Sri diatas berada pada kuadran I yang merupakan situasi menguntungkan yaitu strategi agresif. Dengan strategi agresif ini memungkinkan perusahaan terus bergerak dalam memanfaatkan peluang dan kekuatan yang ada pada perusahaan.
2. Alternatif strategi yang akan diterapkan oleh Usaha Kue Ibu Sri yaitu strategi S-O dimana usaha tersebut dapat menciptakan strategi internal (kekuatan) seperti melakukan diferensiasi produk, mempertahankan rasa produk, dan penerapan metode pemasaran yang berbeda. Selain itu perusahaan juga dapat memanfaatkan strategi eksternal (peluang) seperti menciptakan produk sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen, memanfaatkan loyalitas pelanggan, dan melakukan promosi dengan memanfaatkan media sosial/internet yang sedang menjadi tren bisnis sekarang ini.
3. Dari aspek pasar dan pemasaran secara kuantitatif menunjukkan adanya peluang pasar yang cukup baik bagi usaha toko Kue Ibu Sri. Hal ini dapat dlihat dari permintaan dan penawaran yang ada dengan asumsi

4. mengalami peningkatan sebesar 6% setiap tahunnya. Untuk dapat merebut pangsa pasar yang ada usaha Kue Ibu Sri menggunakan strategi bersaing yaitu *segmenting, targetting, dan positioning*. Target pasar usaha ini menyasar semua kalangan dengan harga yang terjangkau sedangkan, posisi pasar memiliki keunggulan dibanding pesaing dilihat dari metode pemasaran dan produk yang ditawarkan. Secara kuantitatif Usaha Kue Ibu Sri dapat dinyatakan layak apabila usaha tersebut dapat memanfaatkan peluang yang ada dan dapat merebut pasar pesaing.
5. Dilihat dari aspek teknis/operasi Kue Ibu Sri menggunakan bahan baku yang berkualitas. Proses pembuatan kue mempunyai proses yang berbeda namun masih menggunakan bumbu yang sama. Dalam kegiatan produksi kue, perusahaan masih menggunakan cara manual. Peralatan yang digunakan untuk produksi sudah dimiliki, namun untuk perlengkapan toko sendiri seperti etalase, meja, kursi, dan perlengkapan lain direncanakan akan dibeli secara kredit. Kapasitas produksi kue didasarkan pada kemampuan perusahaan dalam memproduksi. Pembukaan toko kue ini direncanakan akan dilakukan dengan menyewa sebuah bangunan yang beralamat di Kelurahan Trajeng, Kecamatan Panggungrejo, Kota Pasuruan. Dari aspek Teknis/Operasi dapat dinyatakan layak apabila kebutuhan bahan baku dan bahan pembantu mudah didapatkan dan proses produksi kue Ibu Sri sesuai dengan alur proses produksi yang telah dirumuskan.
6. Dilihat dari aspek manajemen dan organisasi usaha Kue Ibu Sri berencana akan menambah karyawan bagian produksi. Pada usaha tersebut

membutuhkan satu orang pimpinan yang akan bertanggung jawab atas semua kegiatan yang akan dilaksanakan. Kemudian dibutuhkan satu orang bagian operasional yang bertanggung jawab atas segala urusan yang berkaitan dengan proses produksi dan satu orang bagian keuangan yang mempunyai tanggung jawab untuk mengelola keuangan yang ada di usaha Kue Ibu Sri. Untuk memperlancar dan membantu dalam proses produksi kue, Ibu Sri membutuhkan tiga karyawan dan karyawan ini nantinya bertugas untuk melakukan produksi kue dan melayani konsumen.

7. Dari analisis kriteria investasi usulan proyek usaha Ibu Sri dapat diterima dengan PP 3 tahun 8 bulan. NPV yang dihasilkan positif yaitu Rp 187.210.018, dan IRR 29,19% lebih besar dari tingkat bunga, serta PI yang dihasilkan 1,6 kali yang artinya usulan bisnis dapat diterima karena PI > 1 dikatakan menguntungkan.
8. Dilihat dari strategi pemasaran (*Marketing Mix)*, Strategi produk Kue Ibu Sri direncanakan akan melakukan diferensiasi dari produk yang telah diproduksi sebelumnya. Selain itu juga akan dilakukan penggantian kemasan produk. Strategi harga yang ditetapkan terjangkau bagi kalangan menengah kebawah dengan kualitas bagus dan kuantitas yang sesuai. Strategi promosi yang digunakan melalui word of mouth dan diskon, serta menggunakan media sosial/internet. Strategi saluran distribusi yang digunakan oleh usaha Kue Ibu Sri yaitu langsung kepada konsumen akhir sedangkan lokasi pembukaan toko direncanakan akan dibuka di Jl. Halmahera, Kelurahan Trajeng, Kecamatan Panggungrejo, Kota Pasuruan.

## 5.2. SARAN

Usaha Kue Ibu Sri harus mampu memanfaatkan kekuatan perusahaan dan peluang yang ada agar perusahaan dapat memenangkan persaingan. Masalah pemasaran dan pengenalan produk menjadi kunci utama yang harus diperhatikan karena metode pemasaran dan Diferensiasi produk Kue Ibu Sri yang digunakan masih baru dan berbeda sehingga perlu adanya keseriusan pelaksanaan pengembangan usaha ini.

Untuk kelancaran pembukaan toko, Ibu Sri harus segera mengurus persyaratan dan ketentuan bangunan di Dinas Pengawasan dan Penertiban Bangunan Kota Pasuruan dan Dinas Perindustrian.

IKOPIN