BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian menggunakan analisis SWOT yang ada pada usaha keripik kurihing di Banjarbaru, bahwasannya penerapan strategi pada usaha tersebut menggunakan *growthoriented strategy*. Hal ini dikarenakan, pada diagram cartesius analisis SWOT ditunjukkan bahwa nilai total skor tertinggi berada pada kuadran pertama dimana kuadran tersebut merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Usaha keripik kurihing di Banjarbaru memiliki banyak peluang dan kekuatan sehingga dapat merebut dan memanfaatkan peluang yang ada sekaligus meminimalkan kelemahan serta mengatasi berbagai ancaman.

Strategi yang paling efektif untuk meningkatkan usaha keripik kurihing di Banjarbaru adalah strategi SO (*strenght-opportunities*), yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan yang dimiliki dan memanfaatkan peluang yang ada dengan baik. Strategi SO untuk meningkatkan usaha keripik kurihing di Banjarbaru sebagai berikut:

1. Meningkatkan pemasaran menggunakan media sosial dalam mempromosikan produk dengan baik mulai deskripsi produk yang higenis, rasa, dan harga yang terjangkau.
2. Selalu mengikuti program dukungan pemerintah terhadap peningkatan penjualan usaha.

3. Mengarahkan karyawan untuk meningkatkan kinerja dalam meningkatkan kerjasama pada pihak luar.

B. Saran

Pada penelitian ini, beberapa saran dikemukakan dalam meningkatkan penjualan keripik kurihing di Kota Banjarbaru sebagai berikut:

1. Ada baiknya kemasan transparan dapat diperbaharui dengan kemasan-kemasan yang semakin baik seperti kemasan yang tidak transparan atau berwarna. Kemasan tersebut meningkatkan daya tarik pembeli, namun biaya pengadaan kemasan lumayan tinggi, tetapi harga jual produk juga dapat dievaluasi kembali.
2. Untuk meningkatkan daya tahan produk keripik kurihing yang tidak menggunakan pengawet buatan dapat menggunakan alat vakum udara sekaligus memberikan pengeleman di tutup kemasan dengan baik.
3. Memanfaatkan media sosial seperti whatsapp, shopee, lazada, olx, facebook sebagai media promosi produk keripik kurihing dengan maksimal. Mengelola media sosial tersebut dengan baik, diperbaharui secara cepat informasi-informasi terkait produk, testimoni produk, serta menjaga eksisnya sebuah produk.
4. Untuk peralatan-peralatan dapat dimanfaatkan peralatan-peralatan yang ada, namun untuk meningkatkan produksi dapat membeli peralatan bekas yang masih layak pakai. Peralatan yang lebih modern dapat memberikan

efisien waktu dan biaya pada produksi sehingga pekerjaan karyawan juga semakin optimal.

5. Untuk meningkatkan daya beli masyarakat di zaman pandemi ini terhadap pembelian produk keripik kurihing dapat dilakukan dengan melakukan kegiatan sosial membantu masyarakat, membagikan masker dengan dicap nama usaha, mensosialisasikan pemakaian 3M dengan nama brand keripik kurihing. Artinya, pengenalan brand kepada masyarakat dapat menarik minat beli sehingga berdampak pada peningkatan penjualan.