BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

1. Strategi pengembangan usaha Kerupuk Bawang Fatimah saat ini masih berfokus pada aspek dasar usaha mikro yang bersifat tradisional dan sederhana. Strategi tersebut meliputi:
   a. Inovasi produk yang mempertahankan cita rasa khas turun-temurun tanpa adanya varian baru.
   b. Pemasaran yang dilakukan secara konvensional melalui sistem titip jual di warung-warung dan promosi dari mulut ke mulut. Media sosial baru sebatas digunakan sebagai alat komunikasi pelanggan.
   c. Manajemen keuangan belum tertata secara profesional. Pencatatan masih dilakukan secara manual dan belum ada pemisahan antara keuangan pribadi dan keuangan usaha.
   d. Sumber daya manusia direkrut dari warga sekitar tanpa pelatihan khusus, dengan sistem kerja non-formal.
   e. Teknologi produksi masih bersifat manual dan tradisional tanpa dukungan alat modern.
2. Hasil analisis SWOT pada usaha Kerupuk Bawang Fatimah menunjukkan bahwa:
   a. Kekuatan (*Strengths*) utama usaha ini terletak pada cita rasa khas kerupuk yang konsisten, harga terjangkau, dan loyalitas pelanggan yang cukup tinggi.

b. Kelemahan (*Weaknesses*) meliputi sistem manajemen keuangan yang belum profesional, pemasaran yang belum digital, serta keterbatasan teknologi produksi.
c. Peluang (*Opportunities*) yang dapat dimanfaatkan antara lain dukungan masyarakat lokal, potensi pemasaran digital, dan peluang peningkatan kapasitas produksi.
d. Ancaman (*Threats*) berasal dari semakin ketatnya persaingan dengan produk sejenis, keterbatasan modal, serta tantangan adaptasi terhadap perkembangan teknologi dan tren pasar.

B. Saran

1. Bagi pemilik Usaha Kerupuk Bawang Fatimah disarankan untuk mengembangkan variasi produk melalui inovasi rasa guna menarik segmen pasar yang lebih luas. Strategi pemasaran digital perlu dioptimalkan untuk memperkuat eksistensi merek secara online. Di sisi lain, manajemen keuangan harus dibenahi dengan pemisahan keuangan pribadi dan usaha serta penerapan pencatatan yang sistematis. Peningkatan kapasitas SDM melalui pelatihan, modernisasi alat produksi, serta penguatan kemitraan dan legalitas usaha juga menjadi langkah penting untuk mendorong efisiensi operasional, daya saing, dan kesiapan usaha dalam menghadapi pasar yang lebih luas.
2. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat memperluas objek penelitian ke wilayah atau jenis UMKM yang berbeda untuk memperoleh gambaran

yang lebih luas dan komprehensif. Pendekatan metodologi juga dapat dikembangkan dengan menggunakan metode kuantitatif atau campuran guna mengukur dampak strategi secara lebih objektif. Selain itu, aspek legalitas dan akses permodalan layak dijadikan fokus baru, karena berperan penting dalam keberlanjutan usaha. Tak kalah penting, integrasi nilai-nilai ekonomi syariah seperti kejujuran dan keberkahan dalam pengelolaan usaha dapat menjadi pendekatan alternatif yang memperkaya kajian pengembangan UMKM berbasis lokal.