

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Hasil dari penelitian pada IKM (Industri Kecil Menengah) kerajinan tradisional Allysa Tapis Lampung di Kelurahan Yosodadi-Metro Timur di tengah persaingan, berikut adalah beberapa poin kesimpulan:

1. Strategi Bisnis untuk Meningkatkan Daya Saing

a. Inovasi Produk

Allysa Tapis Lampung harus terus berinovasi dengan desain dan variasi produk untuk menarik lebih banyak konsumen.

b. Diversifikasi Pasar

Ekspansi ke pasar online dan diversifikasi produk dapat membantu meningkatkan daya saing dan penetrasi pasar.

c. Peningkatan Kualitas Layanan

Memberikan layanan pelanggan yang baik dan memastikan produk berkualitas tinggi dapat meningkatkan kepercayaan dan loyalitas pelanggan.

d. Penggunaan Teknologi *Digital*

Memanfaatkan *platform digital* seperti e-commerce, media sosial, dan pemasaran online untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan penjualan.

e. Pemanfaatan Teknologi Mesin

Allysa tapis dapat memanfaatkan teknologi mesin untuk menghasilkan produk tapisnya sehingga dapat membantu efisiensi dan efektifitas pembuatan tapis.

2. Kondisi Pasar dan Tren Konsumen

a. IKM Allysa Tapis Lampung berada dalam kondisi yang cukup stabil dengan potensi besar untuk berkembang. Kualitas produk dan keterampilan kerajinan merupakan kekuatan utama yang perlu dijaga dan ditingkatkan.

b. Perusahaan perlu lebih adaptif terhadap perubahan pasar dan tren konsumen untuk tetap relevan dan kompetitif di pasar yang dinamis.

c. Perlu adanya peningkatan dalam aspek pemasaran dan inovasi produk untuk mendukung pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.

3. Pengaruh Faktor Internal dan Eksternal terhadap Strategi Bisnis

a. Faktor Internal:

1) Kekuatan

Kualitas produk tradisional yang tinggi, keterampilan kerajinan yang mumpuni, lokasi strategis, dan jaringan pemasaran lokal yang baik.

2) Kelemahan

Keterbatasan kapasitas produksi, ketergantungan pada bahan baku lokal, dan kurangnya diversifikasi produk.

Hasil analisis IFAS yang telah dilakukan, IKM Allysa memiliki skor total sebesar 3,61. Skor ini menunjukkan bahwa secara keseluruhan, IKM Allysa telah memiliki kinerja yang baik.

b. Faktor Eksternal:

1) Peluang

Ekspansi pasar online, diversifikasi produk, dan peran pariwisata lokal yang dapat meningkatkan permintaan produk kerajinan.

2) Ancaman

Persaingan dengan produk serupa, perubahan kebijakan pemerintah, dan perubahan preferensi konsumen yang dapat mempengaruhi permintaan produk.

EFAS (External Factor Analysis Summary), IKM Allysa memiliki skor total sebesar 3,42. Skor ini menunjukkan bahwa IKM Allysa mampu memanfaatkan peluang yang ada di lingkungan eksternal dengan cukup baik, namun masih ada ancaman yang perlu diwaspadai dan dikelola secara strategis.

B. Saran

Mengacu pada kesimpulan maka penulis mengajukan beberapa saran sebagai berikut :

1. Mengembangkan Strategi Pemasaran Digital

- a. Menggunakan media sosial dan platform e-commerce sebagai media mempromosikan produk dan menjangkau pasar yang lebih luas.
- b. Melakukan kampanye pemasaran yang menarik untuk meningkatkan kesadaran konsumen tentang merek dan menarik pelanggan baru.

2. Inovasi dan Diversifikasi Produk

- a. Mengembangkan berbagai produk baru yang menarik dan mengikuti tren pasar untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang beragam.
- b. Melakukan riset pasar untuk memahami preferensi konsumen dan menciptakan produk yang sesuai dengan permintaan pasar.

3. Meningkatkan Kapasitas Produksi dan Kualitas Produk

- a. Investasi dalam teknologi dan pelatihan untuk meningkatkan efisiensi produksi dan kualitas produk.
- b. Menjaga konsistensi dalam kualitas produk untuk mempertahankan kepercayaan pelanggan dan meningkatkan loyalitas.

4. Mengatasi Tantangan dan Ancaman:

- a. Menjalin kemitraan dengan pemasok bahan baku untuk memastikan pasokan yang stabil dan berkualitas.
- b. Mengadaptasi strategi bisnis sesuai dengan perubahan kebijakan pemerintah dan tren konsumen untuk tetap relevan di pasar.