BAB VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai Strategi Pengembangan Usaha Tahu Sumedang Wahim di Kelurahan Simpang IV Sipin, Kecamatan Telanaipura, Kota Jambi, maka dapat disimpulkan sebagai berikut.

1. Keadaan Usaha Tahu Sumedang Wahim menunjukkan bahwa usaha memiliki kondisi yang cukup baik dengan kekuatan berupa kualitas produk yang baik, tenaga kerja yang berpengalaman, modal yang memadai, lokasi dekat sumber bahan baku, serta harga yang kompetitif. Namun, usaha masih menghadapi beberapa kendala, seperti variasi produk yang terbatas dan transportasi yang kurang lancar, serta tingginya persaingan usaha.
2. Kondisi internal dan eksternal berdasarkan analisis Matriks IFE dan EFE menunjukkan bahwa usaha memperoleh skor IFE sebesar 3,4676 (kategori kuat) dan EFE sebesar 1,3926 (kategori rendah). Hasil pemetaan pada Matriks IE menempatkan Usaha Tahu Sumedang Wahim pada Sel VII (*Hold and Maintain*), yang menunjukkan bahwa usaha memiliki kekuatan internal yang tinggi, tetapi kemampuan dalam memanfaatkan peluang dan menghadapi ancaman eksternal masih perlu ditingkatkan.
3. Strategi pengembangan yang sesuai adalah strategi *Hold and Maintain*, dengan fokus pada penetrasi pasar dan pengembangan produk. Berdasarkan analisis SWOT, strategi yang direkomendasikan meliputi mempertahankan kualitas produk, memperluas jaringan pemasaran, melakukan diversifikasi produk, meningkatkan promosi melalui media digital, meningkatkan efisiensi produksi, serta mengembangkan kemampuan sumber daya manusia agar daya saing dan keberlanjutan usaha semakin meningkat.

6.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian mengenai strategi pengembangan Usaha Tahu Sumedang Wahim di Kelurahan Simpang IV Sipin, Kecamatan Telanaipura, Kota Jambi, maka peneliti memberikan beberapa saran sebagai berikut.

1. Bagi Pemilik Usaha Tahu Sumedang Wahim. Pemilik usaha diharapkan tetap mempertahankan kualitas produk sebagai keunggulan utama yang dimiliki. Selain itu, usaha perlu mengembangkan variasi produk olahan tahu agar mampu memenuhi kebutuhan pasar yang semakin beragam dan meningkatkan nilai tambah produk. Pemilik usaha juga disarankan meningkatkan kegiatan promosi melalui media digital, memperluas jaringan pemasaran, serta memperbaiki sistem distribusi untuk mengatasi kendala persaingan sehingga peluang pasar dapat dimanfaatkan secara lebih optimal.
2. Bagi Pemerintah Daerah dan Instansi Terkait. Pemerintah daerah diharapkan memberikan dukungan yang lebih aktif kepada pelaku UMKM melalui pelatihan manajemen usaha, inovasi produk, dan pemasaran digital, serta memfasilitasi akses pembiayaan dan pendampingan usaha.
3. Bagi Peneliti Selanjutnya. Penelitian selanjutnya diharapkan dapat menggunakan metode penentuan prioritas strategi, seperti *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM) atau *Analytical Hierarchy Process* (AHP), sehingga dapat diketahui strategi yang paling prioritas untuk diterapkan. Selain itu, penelitian berikutnya dapat mengkaji aspek digitalisasi pemasaran, kelayakan finansial, dan rantai pasok dengan cakupan responden yang lebih luas agar menghasilkan rekomendasi strategi yang lebih komprehensif dan akurat.