

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai perencanaan strategi pemasaran kerajinan kayu untuk meningkatkan volume penjualan menggunakan metode SWOT dan QSPM pada UMKM Putra Mnadiri Woodracf (PMW), dapat disimpulkan bahwa:

1. Kondisi internal dan eksternal UMKM PMW
 - a. Hasil analisis matriks IFE (*internal factor evolution*) menunjukkan bahwa kondisi internal memiliki skor 2,70. Kekuatan utama UMKM PMW terletak pada kualitas produk yang baik, desain unik dan menarik, harga sesuai dengan kualitas, dan ketepatan pengiriman. Sedangkan faktor yang menjadi kelemahan dan perlu diperbaiki antara lain keterbatasan variasi desain, wilayah distribusi yang terbatas serta system pencatatan yang belum optimal.
 - b. Hasil analisis matriks EFE (*eksternal factor evolution*) memperoleh skor sebesar 2,81, hal tersebut menunjukkan bahwa perusahaan cukup mampu menghadapi peluang dan ancaman eksternal. Peluang yang dimiliki UMKM PMW adalah potensi pemasaran melalui marketplace, peluang ekspor dan kepercayaan konsumen terhadap produk. Sedangkan ancaman yang perlu diantisipasi adalah fluktuasi bahan baku, persaingan harga dan perubahan perilaku konsumen.

2. Hasil dari analisis SWOT UMKM PMW

Berdasarkan hasil dari analisis metode SWOT menghasilkan delapan alternatif strategi yaitu:

- a. Ekspansi marketplace berbasis kualitas, desain unik dan variatif (SO-1).
- b. Pengembangan produk eksklusif untuk ekspor (SO-2).
- c. Kolaborasi antar pengrajin untuk menciptakan variasi produk (WO-1).
- d. Menambahkan variasi desain berdasarkan tren (WO-2).
- e. Sistem pembukuan digital untuk mendukung penjual (ST-1).

- f. Penetapan harga kompetitif (ST-2).
- g. Meningkatkan pelayanan responsif (WT-1).
- h. Menetapkan standar kontrol kualitas untuk mencegah produk cacat (WT-2).

Delapan alternatif strategi tersebut dianalisis menggunakan metode QSPM, prioritas utama dari delapan alternatif strategi tersebut adalah ekspansi *marketplace* berbasis kualitas, desain unik dan variatif dengan nilai TAS 6,16.

6.2 Saran

Adapun saran yang dapat diberikan terhadap UMKM Putra Mandiri Woodcraft sebagai berikut:

1. Mengoptimalkan akun media sosial dan *marketplace* yang telah tersedia dan berjalan cukup baik dengan melakukan penguatan strategi konten digital secara konsisten. Konten yang dikembangkan sebaiknya tidak hanya berfokus pada foto produk, tetapi juga memanfaatkan *storytelling*, menjolkan keunikan produk serta diferensiasi yang dapat memperkuat *branding* produk.
2. Mengembangkan desain dan bentuk produk secara periodik, tidak hanya sebatas variasi warna atau stiker, tetapi inovasi yang memberikan nilai tambah secara fungsional maupun estetika, serta menambahkan desain produk sesuai dengan kondisi kegemaran konsumen dengan menambahkan karakter baru pada desain produk. Mengingat pasar produk tersebut anak-anak.
3. Memanfaatkan peluang pasar *ekspor* dengan menjaga produk dengan memperhatikan standar kualitas, kemasan dan pelayanan yang sesuai dengan preferensi pasar global.
4. Saran untuk penelitian selanjutnya, penelitian berikutnya dapat mengembangkan konsep dan metode lain untuk digunakan dan dikembangkan dalam mendukung keberhasilan penerapan metode SWOT dan QSPM untuk menganalisis dan sebagai usulan alternatif strategi untuk pemasaran.