

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dilakukan, maka simpulan terhadap strategi pengembangan usaha di Desa Mejono Kecamatan Plemahan Kabupaten Kediri adalah sebagai berikut :

1. Nilai tambah pada usaha emping melinjo di Desa Mejono Kecamatan Plemahan Kabupaten Kediri sebesar Rp4.122 kg/bahan baku. Angka ini merupakan selisih antara nilai produk dengan bahan baku sebesar Rp17.000 ditambah dengan sumbangan input lain. Rasio nilai tambah sebesar 18,99 %, yang artinya setiap Rp100 nilai produk akan diperoleh nilai tambah sebesar Rp1.899. Dari nilai tambah tersebut dapat menjadi kekuatan internal bagi perusahaan yaitu memberikan margin positif yang tinggi.
2. Faktor – faktor internal yang menjadi kekuatan dari usaha emping melinjo di Desa Mejono Kecamatan Plemahan Kabupaten Kediri yaitu : kapasitas produksi memenuhi permintaan konsumen; Mutu dan kualitas produk terjamin; Harga jual bersaing; Modal yang cukup; dan Inovasi produk yang beragam. Sedangkan faktor – faktor internal yang menjadi kelemahan yaitu : Tingkat SDM rendah; Potensi buah melinjo daerah setempat sangat lemah; Teknologi pengolahan sederhana; Promosi kurang optimal; dan Manajemen perusahaan kurang optimal. Adapun faktor – faktor eksternal yang menjadi peluang yaitu : Tingkat konsumsi emping melinjo tinggi; Lokasi dekat dengan tempat wisata; Loyalitas pelanggan cukup tinggi; Menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar; dan Emping melinjo merupakan salah satu camilan yang banyak digemari. Sedangkan faktor – faktor eksternal yang menjadi ancaman

yaitu : Harga bahan baku tidak stabil; Ketersediaan bahan baku yang tidak menentu; Banyaknya pesaing dari luar desa Munculnya makanan sejenis dengan inovasi baru; dan Cuaca yang berubah – ubah dan tidak menentu.

3. Berdasarkan hasil analisis SWOT diketahui bahwa usaha emping melinjo di Desa Mejono Kecamatan Plemahan Kabupaten Kediri terletak pada kuadran I, yang berarti situasi ini sangat menguntungkan dan termasuk dalam tipe strategi manajemen. Maka strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah strategi SO (Strengths – Opportunities) yaitu mendukung kebijakan pertumbuhan agresif (Growth oriented strategy) dengan cara memaksimalkan kekuatan yang ada dengan memanfaatkan peluang. Adapun alternative strategi yang dapat diterapkan yaitu : Mempertahankan mutu dan kualitas produk dan kepercayaan konsumen; Menjual produk emping melinjo di daerah tempat wisata ; Menjual emping melinjo dengan harga yang sudah disepakati sebelumnya agar permintaan dari konsumen tetap ada.

5.2 Saran

1. Usaha emping melinjo yang ada di Desa Mejono Kecamatan Plemahan Kabupaten Kediri sebaiknya mulai memanfaatkan teknologi yang ada dalam proses pembuatan emping melinjo supaya lebih efektif dan efisien dalam proses produksinya.
2. Para orang tua pemilik usaha mulai ada baiknya mengenalkan usahanya sejak dini kepada anak – anak mereka supaya usaha tersebut dapat diturunkan kepada keluarganya dan tetap bertahan untuk jangka waktu yang lama.
3. Bagi produsen emping melinjo di Desa Mejono sebaiknya mengimplementasikan strategi yang telah diformulasikan sehingga membantu meningkatkan perkembangan usaha emping melinjo ini.
4. Untuk para produsen sebaiknya mengambil bahan baku berupa melinjo agar kulit melinjo dapat dijual dan dimanfaatkan lagi mengingat manfaat kulit melinjo yang cukup banyak. Selain itu juga dapat menambah penghasilan dari produsen emping melinjo.