

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai strategi pengembangan bisnis menggunakan analisis SWOT dalam upaya meningkatkan daya saing pada UD Sinar Terang, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. kondisi internal usaha, UD Sinar Terang memiliki kekuatan utama pada aspek pelayanan yang ramah, jujur, dan bersifat kekeluargaan, serta didukung oleh harga yang kompetitif, kelengkapan produk, kecepatan pengiriman, dan hubungan yang baik dengan pelanggan maupun supplier. Selain itu, pengalaman usaha yang telah berjalan lama menjadi nilai tambah dalam menjaga kepercayaan pelanggan. Namun demikian, terdapat beberapa kelemahan, seperti sistem pencatatan yang masih manual, belum adanya digitalisasi, ketergantungan terhadap pemilik, keterbatasan tenaga kerja pada saat kondisi ramai, serta risiko kesalahan dalam pengiriman barang.
2. kondisi eksternal usaha, Peluang yang dimiliki UD Sinar Terang cukup besar, di antaranya meningkatnya aktivitas pembangunan di sekitar lokasi, adanya kerja sama dengan kontraktor, potensi penjualan melalui platform digital, lokasi usaha yang strategis, serta peluang ekspansi usaha. Di sisi lain, usaha juga menghadapi ancaman berupa persaingan harga yang ketat,

banyaknya kompetitor di sekitar lokasi, fluktuasi harga dari supplier, serta potensi penurunan aktivitas pembangunan di masa mendatang.

3. Hasil analisis SWOT, berdasarkan hasil analisis IFAS dan EFAS, diketahui bahwa skor kekuatan lebih tinggi dibandingkan kelemahan, serta peluang lebih besar dibandingkan ancaman. Hal ini menunjukkan bahwa UD Sinar Terang berada pada kuadran I (Strength–Opportunity), yaitu posisi strategi agresif. Posisi ini menunjukkan bahwa usaha berada dalam kondisi yang menguntungkan dan memiliki potensi besar untuk berkembang dengan memanfaatkan kekuatan yang dimiliki guna menangkap peluang pasar.
4. Strategi pengembangan bisnis, Strategi yang paling tepat untuk diterapkan adalah strategi SO (Strength–Opportunity), yaitu dengan memanfaatkan kekuatan internal untuk memaksimalkan peluang eksternal. Strategi ini dapat dilakukan melalui peningkatan kualitas pelayanan, perluasan pasar, pemanfaatan teknologi digital, serta penguatan hubungan dengan pelanggan dan mitra usaha guna meningkatkan daya saing secara berkelanjutan

5.2 Saran

Berdasarkan Kesimpulan yang telah diuraikan, maka beberapa saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

1. UD Sinar Terang disarankan untuk mulai beralih dari sistem pencatatan manual menuju sistem digital, khususnya dalam pengelolaan stok barang, pencatatan transaksi penjualan, serta administrasi keuangan. Penggunaan aplikasi kasir atau sistem manajemen sederhana akan membantu

meningkatkan efisiensi kerja, meminimalkan kesalahan pencatatan, serta mempermudah proses monitoring usaha secara real-time. Selain itu, perbaikan sistem operasional juga perlu dilakukan pada proses pengiriman barang, seperti dengan memperjelas format penulisan nota atau dokumen pengiriman serta melakukan pengecekan berlapis sebelum barang dikirim. Dengan sistem operasional yang lebih tertata dan modern, usaha akan lebih siap untuk berkembang dan bersaing secara profesional.

2. UD Sinar Terang perlu mulai membangun sistem manajemen yang lebih terstruktur agar operasional usaha tidak sepenuhnya bergantung pada pemilik. Hal ini dapat dilakukan dengan cara memberikan pelatihan kepada karyawan, memperjelas pembagian tugas dan tanggung jawab, serta meningkatkan kepercayaan kepada karyawan dalam pengambilan keputusan operasional tertentu. Dengan adanya sistem kerja yang lebih terorganisir, usaha akan mampu berjalan secara lebih stabil, efisien, dan berkelanjutan, bahkan ketika pemilik tidak terlibat secara langsung dalam kegiatan sehari-hari. Langkah ini juga penting sebagai bagian dari persiapan pengembangan usaha dalam jangka panjang.
3. UD Sinar Terang disarankan untuk lebih aktif dalam memanfaatkan peluang eksternal, terutama melalui pengembangan pemasaran berbasis digital dan perluasan jaringan pasar. Pemanfaatan media sosial, marketplace, serta layanan komunikasi seperti WhatsApp Business dapat digunakan sebagai sarana promosi, pemesanan, dan interaksi dengan pelanggan. Selain itu, kerja sama dengan kontraktor, tukang bangunan, maupun pelanggan tetap

perlu terus diperkuat untuk meningkatkan volume penjualan. Dengan mengombinasikan kekuatan pelayanan yang sudah baik dengan strategi pemasaran yang lebih modern, UD Sinar Terang berpotensi menjangkau pasar yang lebih luas dan meningkatkan daya saing secara signifikan.

4. Pelayanan yang ramah, jujur, dan bersifat kekeluargaan merupakan keunggulan utama UD Sinar Terang yang perlu dipertahankan dan terus ditingkatkan. Keunggulan ini telah terbukti mampu menciptakan loyalitas pelanggan dan menjadi pembeda dari pesaing. Namun demikian, peningkatan kualitas pelayanan tetap perlu dilakukan, seperti dengan menjaga konsistensi pelayanan antar karyawan, meningkatkan kecepatan respon terhadap pelanggan, serta memberikan pengalaman berbelanja yang lebih nyaman bagi pelanggan baru. Dengan mempertahankan nilai-nilai pelayanan yang sudah kuat dan mengembangkannya secara berkelanjutan, UD Sinar Terang dapat memperkuat posisi sebagai usaha yang unggul dalam pelayanan sekaligus meningkatkan kepuasan dan loyalitas pelanggan.