

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan mengenai Analisis Kompetensi Wirausaha dan Strategi Produk dalam Mempertahankan Loyalitas Pelanggan UMKM Karunia Kasih Abadi.

1. UMKM Karunia Kasih Abadi memiliki Kompetensi Wirausaha yang cukup baik dalam pengetahuan bisnis , desain produk dan memiliki banyak relasi untuk menjadi acuan dalam mengembangkan usahanya dan Penerapan strategi-strategi bisnis yang dilakukan oleh pengusaha sebagian besar berorientasi pada pengalaman yang telah didapat selama menjadi karyawan di beberapa perusahaan di bidang industri mebel rotan.
2. Dalam hal pengorganisasian UMKM Karunia Kasih Abadi masih memiliki kekurangan yaitu belum mempunyai struktur yang tertulis dan masih belum ada pembagian tugas yang jelas. juga dalam pengelolaan keuangan belum ada pembukuan dan penghitungan secara rinci Hal ini dapat membuat kinerja UMKM kurang maksimal .
3. Strategi produk yang diterapkan cukup tepat karena segmen yang di pilih oleh UMKM adalah menjadi supplier di perusahaan industri mebel yang sudah mempunyai pasar di luar Negeri , namun dalam hal pengembangan usaha masih perlu pembenahan untuk pemasaran produk

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan tersebut, penyusun memberikan beberapa saran yang dapat dijadikan masukan sebagai bahan pertimbangan bagi UMKM Karunia Kasih Abadi, antara lain:

1. Perlunya dilakukan pembagian tugas yang terstruktur . Hal tersebut untuk mengefektifkan pekerjaan menjadi lebih teratur.
2. Mengenai kompetensi wirausaha UMKM di bidang keuangan hendaknya dapat lebih ditingkatkan mengenai pembukuan dan penyusunan laporan keuangan sehingga dapat mengetahui alur keuangan dan juga membantu dalam memutuskan pengembangan usaha
3. Terus menjaga kesesuaian antara kualitas barang yang ditawarkan sehingga dapat mempertahankan loyalitas pelanggan dan menarik konsumen baru.
4. Dalam aspek pemasaran , pengusaha dapat memanfaatkan media sosial untuk membantu pemasaran produknya. Dalam hal ini pengusaha dapat memanfaatkan media sosial seperti Facebook, Instagram, dan aplikasi penjualan online yang berkembang saat ini.
5. Untuk penelitian selanjutnya, sebaiknya meneliti variabel strategi produksi atau faktor eksternal yang mempengaruhi perkembangan usaha. Hal ini berguna untuk dapat mengidentifikasi faktor-faktor lain yang dalam mempertahankan Loyalitas Pelanggan UMKM, sehingga ke depannya dapat membantu pemecahan masalah perkembangan usaha pada UMKM

