

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Hasil penelitian penulis dari analisis dan pembahasan tentang Strategi Pengembangan Bisnis Penjual Peuyeum Bendul dapat ditarik beberapa kesimpulan, antara lain :

1. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ditemukan analisis faktor internal penjual peuyeum bendul. Pertama faktor kekuatan (*strengths*) yang menjadi keunggulan untuk penjual peuyeum bendul pasca pandemi *covid19* adalah motivasi untuk mempertahankan dan memajukan makanan khas bendul, Terjalannya kerjasama yang baik antara penjual dengan pemasok agar mendapat bahan baku yang berkualitas, memiliki pelanggan tetap, harga peuyeum yang masih terjangkau, modal perorangan, dan menjual produk oleh-oleh lain.  
Kedua, ditemukan juga analisis faktor internal penjual peuyeum bendul berupa kelemahan (*weaknesses*) yang perlu dilakukan perbaikan atau diminimalkan yaitu tidak adanya varian dari peuyeum bendul sejak dahulu, kurangnya modal, lokasi penjualan tidak strategis karena jauh dari pusat kota dan akses tol, kurangnya penguasaan dalam strategi pemasaran yang kreatif seperti mengabaikan *branding packaging*, juga tidak ada laporan pemisahan keuangan pribadi dan keuangan bisnis.
2. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ditemukan analisis faktor eksternal penjual peuyeum bendul. Pertama, faktor Peluang (*opportunities*) yang mampu dimanfaatkan untuk berkembangnya usaha penjualan peuyeum bendul yaitu mampu melakukan diferensiasi produk yang dijadikan sebagai oleh-oleh ciri khas dari Purwakarta, saat musim libur panjang banyak mendapat keuntungan, sebagian toko penjual peuyeum buka 24 jam setiap harinya memudahkan pembeli yang melintas di jalan Sukatani, adanya teknologi yang dapat digunakan sebagai menunjang kegiatan bisnis, dan akan ada banyaknya permintaan dari pelanggan terutama peuyeum bendul karena kemudahan pembelian melalui teknologi.

Kedua, ditemukan juga hasil analisis faktor eksternal penjual peuyeum bendul berupa ancaman (*threats*) yang harus diatasi juga dihindari oleh penjual peuyeum bendul adalah, peuyeum tidak dapat bertahan lama, banyaknya pabrik besar di kabupaten Purwakarta menjadikan sumber daya manusia yang dibutuhkan untuk pengembangan usaha berkurang, munculnya produk impor yang lebih banyak diminati, belum tersedianya tempat untuk memproduksi olahan berbahan dasar peuyeum.

3. Berdasarkan hasil analisis matriks SWOT, maka didapatkan alternatif strategi untuk pengembangan bisnis penjual peuyeum bendul yaitu adanya strategi pengembangan produk serta mampu mempertahankan kualitas produk peuyeum bendul serta meningkatkan pelayanan dalam penjualan. Lalu mampu memanfaatkan teknologi untuk memaksimalkan serta memperluas pemasaran demi meningkatkan penjualan. Memperbaiki kualitas SDM dengan mengadakan pelatihan dan pengembangan terhadap teknologi yang berkembang saat ini, memperbaiki kemasan, melakukan diferensiasi produk berbahan dasar peuyeum bendul agar dapat memperpanjang ketahanan dan meningkatkan kualitas produk serta menciptakan keunggulan diantara pesaing, mulai melakukan kegiatan promosi dengan memanfaatkan media sosial sebagai media informatif tentang keunggulan peuyeum bendul, mengatur pengelolaan keuangan bisnis.
4. Berdasarkan strategi alternatif yang telah diperoleh maka dapat disimpulkan bahwa strategi pengembangan bisnis yang harus dilakukan penjual peuyeum bendul adalah diferensiasi produk berbahan dasar peuyeum bendul, pengembangan kemasan terhadap penjualan peuyeum bendul, pengembangan penjualan peuyeum bendul melalui media sosial, dan pengelolaan keuangan bisnis penjual peuyeum bendul.

## 5.2 Saran

Berdasarkan hasil dari kesimpulan maka saran dari penulis untuk strategi pengembangan bisnis penjual peuyeum bendul adalah sebagai berikut :

1. Hal utama yang harus dilakukan penjual peuyeum bendul yaitu memperbaiki laporan pencatatan keuangan dan memisahkan keuangan pribadi dan keuangan bisnis.
2. Penjual harus lebih terbuka dan tanggap tentang informasi serta teknologi yang sedang berkembang saat ini agar dapat mengikuti perkembangan zaman dan memudahkan dalam mengembangkan bisnis.
3. Penjual harus melakukan diferensiasi produk berbahan dasar peuyeum bendul untuk dijadikan sebagai oleh-oleh dari Kec. Sukatani Purwakarta. Seperti membuat Bolu Peuyeum Bendul, Es Krim Peuyeum Bendul, dan lainnya, sebagai salah satu cara menaikkan penjualan dan mengembangkan bisnis peuyeum bendul.
4. Perlu melakukan pemasaran melalui media sosial karena media sosial dapat menjangkau area diluar Purwakarta, dan memudahkan pelanggan memperoleh produk yang diinginkan.
5. Memperbaiki dan memelihara lokasi penjualan untuk memaksimalkan kegiatan operasional.
6. Memperbaiki kemasan produk agar memberikan kesan dan daya tarik untuk pembeli.
7. Memperkenalkan peuyeum bendul lebih luas untuk meningkatkan minat masyarakat terhadap makanan tradisional dan melakukan *branding* agar memiliki hak paten makanan khas Purwakarta yaitu Purwakarta Istimewa.
8. Adanya peran pemerintah untuk membantu mengembangkan peuyeum bendul serta memfasilitasi kegiatan pengembangan sumber daya manusia dalam pengolahan peuyeum bendul menjadi produk-produk yang dapat diterima masyarakat luas dan bertahan lebih lama.