

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan terkait penggunaan fokus strategi pada analisis rantai nilai (*value chain*) guna untuk meningkatkan keunggulan kompetitif terhadap UMKM Kripik Tempe Pecah 1000 dapat disimpulkan sebagai berikut:

Strategi peningkatan keunggulan kompetitif difokuskan pada aktivitas utama dalam rantai nilai usaha dengan adanya penguatan dari aktivitas pendukung. Strategi tersebut meliputi adanya diferensiasi produk dibuktikan dengan melalui inovasi rasa dan kemasan pada Kripik Tempe Pecah 1000. Efisiensi operasional produksi dengan modernisasi melalui pengembangan alat produksi, serta perluasan saluran pemasaran melalui pemanfaatan media digital (WhatsApp) yang dimiliki dibuktikan lagi dengan memanfaatkan adanya pengiriman luar kota maupun luar pulau melalui jasa ekspedisi. Selain itu, strategi kemitraan yang dimaksud yakni dengan pemasok bahan baku dilakukan guna menjamin kontinuitas dan kualitas produksi, serta dengan toko atau retail penempatan produk, sementara peningkatan kualitas pada sumber daya manusia dan layanan pelanggan bertujuan untuk memperkuat hubungan jangka panjang dengan konsumen, yang dibuktikan dengan adanya keleluasaan konsumen dalam jumlah maupun variasi rasa dalam pemesanan kripik tempe Pecah 1000. Melalui penerapan strategi-strategi ini, UMKM Kripik Tempe Pecah 1000 diharapkan mampu meningkatkan daya saing secara berkelanjutan baik dari segi efisiensi biaya maupun nilai tambah produk di pasar yang lebih luas. Berdasarkan nilai tambah produk yang di hasilkan pada penelitian, dapat diketahui bahwa nilai tambah pada UMKM Kripik Tempe Pecah 1000 adalah sebesar 5.812,22 per unit. Artinya sebagian besar pendapatan yang dihasilkan diperoleh dari adanya aktivitas penjualan dan pemasaran, Hal ini seharusnya dapat menjadi nilai tambah untuk meningkatkan keunggulan kompetitif UMKM dibanding UMKM lainnya.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil analisis yang didapatkan terkait lingkungan internal dan lingkungan eksternal, ada beberapa saran yang dapat dijadikan pertimbangan bagi pengelola Kripik Tempe Pecah 1000:

1. Saran bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil penelitian ini diharapkan berguna bagi peneliti selanjutnya yang sekiranya membutuhkan informasi dalam hal melakukan penelitian khususnya mengenai analisis rantai nilai (*value chain*) sebagai upaya untuk meningkatkan keunggulan kompetitif pada UMKM. Untuk penelitian selanjutnya diharapkan juga dapat melakukan penelitian terkait yang hanya fokus pada aktivitas sekunder UMKM guna mengidentifikasi faktor penghambat dan pendorong keberhasilan dalam membangun keunggulan kompetitif, sehingga lebih bermanfaat bagi UMKM atau perusahaan yang diteliti.

2. Saran bagi Pemilik UMKM Kripik Tempe Pecah 1000

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan pada UMKM Kripik Tempe Pecah 1000 di Desa Kaliboto Lor, Kabupaten Lumajang, secara keseluruhan UMKM sudah bisa dikatakan baik dalam aktivitas produksinya pelayanannya hingga pada konsumen, tetapi diharapkan UMKM dapat memaksimalkan lagi terkait strategi dalam kegiatan yang dapat menghasilkan nilai tambah khususnya pada nilai input dan output sehingga bisa menghasilkan nilai tambah lebih bagi konsumen, maka ada baiknya jika UMKM memaksimalkan lagi penjualan produk yang di perjual belikan agar lebih meningkatkan keunggulan kompetitif sehingga UMKM Kripik Tempe Pecah 1000 tidak kalah saing dengan produk-produk kripik tempe lainnya, dengan menyesuaikan dan meminimalkan harga pada penjualan maka UMKM dapat memberikan nilai tambah pada konsumen dengan kualitas yang tetap sama.

