

BAB V

SIMPULAN, REKOMENDASI DAN SARAN

5.1 SIMPULAN

Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa strategi pengembangan UMKM Kopi Tindih di Kota Metro Lampung adalah menghasilkan kopi bubuk yang berkualitas, menjual produk dengan harga murah dan yang terpenting adalah pemanfaatan teknologi dalam strategi pengembangan UMKM kopi Tindih. Kemudian tingkatkan promosi penjualan Anda dengan membagikan link Shopee Kopi Tindih ke berbagai media sosial. Kemudian berdasarkan analisis SWOT khususnya dari faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal yang mempengaruhi strategi pengembangan UMKM Kopi Tindih adalah kelebihan (harga murah, bahan baku berkualitas, sarana, prasarana lengkap) dan kelemahan (strategi periklanan sederhana, tidak pernah berjualan di marketplace shopee dan strategi pemasaran yang buruk dan tidak jelas). Faktor eksternal yang mempengaruhi strategi usaha rengginang pulut adalah peluang (perbaikan perekonomian, permintaan pasar dan peningkatan jumlah pembeli) dan ancaman (penurunan daya beli masyarakat, faktor cuaca dan harga bahan baku yang tinggi).

5.2 REKOMENDASI

Berdasarkan kesimpulan yang telah dijelaskan di atas, beberapa rekomendasi dapat diajukan untuk mendukung pengembangan UMKM kopi Tindih di Kota Metro:

1. **Penguatan Manajemen Usaha:** Pemerintah daerah dan lembaga terkait harus memberikan pelatihan dan pendampingan kepada pemilik UMKM dalam bidang manajemen usaha, pemasaran, dan keuangan untuk meningkatkan kemampuan mereka dalam mengelola usaha dengan baik.
2. **Peningkatan Kualitas Produk:** UMKM perlu diberikan bimbingan teknis untuk meningkatkan kualitas produk kopi mereka. Hal ini dapat mencakup pelatihan dalam proses roasting, blending, dan penyimpanan yang baik untuk memastikan kualitas kopi yang konsisten.
3. **Akses Terhadap Pasar:** Pemerintah daerah dapat memfasilitasi UMKM kopi Tindih dalam memperluas jangkauan pasar mereka, baik melalui pameran produk lokal, platform online, atau kerjasama dengan peritel lokal. Ini akan membantu UMKM untuk menjangkau konsumen yang lebih luas.

4. **Penguatan Kemitraan dengan Lembaga Keuangan:** UMKM memerlukan akses yang lebih mudah terhadap pembiayaan untuk mendukung pertumbuhan dan ekspansi mereka. Pemerintah daerah dapat bekerja sama dengan lembaga keuangan untuk menyediakan program pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan UMKM kopi Tindih.

5.3 SARAN

1. UMKM Kopi Tindih hendaknya berusaha memperbaiki strategi promosinya sehingga dapat meningkatkan minat beli masyarakat, meningkatkan permintaan terhadap produk kopi yang dihasilkannya dan meningkatkan barisan penjualan.
2. Sehingga berdasarkan dari hasil penelitian dan rekomendasi yang telah dibuat maka saran yang dapat diberikan bagi peneliti lain yang ingin mengembangkan penelitian yang telah dilakukan adalah dengan mengembangkan pemanfaatan teknologi untuk memajukan UMKM Lokal ,sehingga UMKM dapat bersaing dengan usaha usaha lainnya. Pemanfaatan teknologi yang dimaksud adalah peneliti selanjutnya dapat mengembangkan sebuah aplikasi yang diciptakan khusus untuk pelaku UMKM Lokal.