

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai analisis SWOT sebagai alat evaluasi pengelolaan usaha pada UMKM Sektor Perdagangan di Kelurahan Oesapa Kota Kupang, maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Hasil identifikasi faktor internal dan eksternal

Menunjukkan bahwa UMKM sektor perdagangan memiliki kekuatan berupa lokasi usaha yang strategis, kualitas produk yang baik, pelayanan kepada pelanggan, pengalaman dalam menjalankan usaha, serta loyalitas pelanggan. Di sisi lain, masih terdapat beberapa kelemahan, seperti keterbatasan modal, promosi yang belum optimal, keterbatasan sumber daya manusia, dan pengelolaan usaha yang masih sederhana.

Faktor eksternal menunjukkan adanya peluang berupa perkembangan teknologi dan pasar yang terus berkembang, namun juga terdapat ancaman berupa meningkatnya persaingan usaha, perubahan harga dari pemasok, dan perubahan kondisi ekonomi.

2. Hasil analisis IFAS, EFAS, dan Diagram SWOT

Hasil analisis matriks IFAS menunjukkan nilai sebesar 3,14, sedangkan matriks EFAS memperoleh nilai 3,23. Selanjutnya, hasil perhitungan koordinat SWOT menunjukkan nilai sumbu X sebesar 0,52 dan sumbu Y sebesar -0,07 sehingga posisi UMKM sektor perdagangan di Kelurahan Oesapa berada pada Kuadran IV (Strategi ST). Posisi ini menunjukkan bahwa pelaku UMKM memiliki kekuatan internal yang dapat

dimanfaatkan untuk menghadapi berbagai ancaman dari lingkungan eksternal. Oleh karena itu, strategi yang paling sesuai adalah memanfaatkan keunggulan yang dimiliki, seperti menjaga kualitas produk, mempertahankan pelayanan kepada pelanggan, meningkatkan loyalitas konsumen, serta memperkuat daya saing agar mampu menghadapi perubahan kondisi pasar dan persaingan usaha yang semakin ketat.

3. Strategi pengembangan UMKM

Yang direkomendasikan adalah mempertahankan kualitas produk, dan pelayanan, memanfaatkan media digital sebagai sarana promosi, memperkuat hubungan dengan pelanggan dan pemasok, meningkatkan kemampuan pengelolaan usaha, serta memaksimalkan keunggulan yang dimiliki untuk menghadapi persaingan dan perubahan kondisi pasar. Strategi tersebut diharapkan dapat mendukung keberlanjutan dan perkembangan UMKM sektor perdagangan di kelurahan Oesapa Kota Kupang.

4. Analisis SWOT terbukti dapat digunakan sebagai alat evaluasi pengelolaan usaha karena mampu memberikan gambaran mengenai kondisi internal dan eksternal UMKM secara menyeluruh. Melalui identifikasi faktor kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman, pelaku usaha memperoleh dasar yang lebih jelas dalam menyusun strategi pengelolaan usaha yang sesuai untuk mendukung keberlanjutan dan pengembangan usaha.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

1. Bagi pelaku UMKM sektor perdagangan

Pelaku UMKM diharapkan dapat memanfaatkan hasil analisis SWOT sebagai dasar dalam pengelolaan usaha. Selain itu, pelaku usaha perlu mempertahankan kualitas produk dan pelayanan sebagai keunggulan utama dalam menghadapi persaingan usaha. Selain itu, pemanfaatan teknologi digital dalam kegiatan promosi dan pemasaran perlu ditingkatkan agar jangkauan pasar menjadi lebih luas serta mampu menyesuaikan diri dengan perkembangan perilaku konsumen.

2. Bagi pemerintah Kota Kupang dan instansi terkait

Diharapkan dapat memberikan pendampingan, pelatihan, dan pembinaan yang berkelanjutan kepada pelaku UMKM, khususnya dalam bidang manajemen usaha, pemasaran digital, dan pengelolaan keuangan. Dukungan tersebut diharapkan dapat meningkatkan daya saing dan keberlanjutan UMKM sektor perdagangan.

3. Bagi peneliti selanjutnya

Penelitian selanjutnya diharapkan dapat mengembangkan kajian mengenai strategi pengembangan UMKM dengan menggunakan metode analisis lain atau mengombinasikan analisis SWOT dengan pendekatan yang berbeda. Selain itu, jumlah informan maupun cakupan wilayah penelitian dapat diperluas sehingga menghasilkan temuan yang lebih

komprehensif dan dapat menjadi bahan perbandingan bagi peneliti berikutnya.