

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

5.1.1 Kesimpulan Analisis Kelayakan Usaha

Berdasarkan indikator kelayakan bisnis dalam aspek finansial, UMKM “*Seblak King*” dapat dinyatakan layak karena memenuhi seluruh indikator yang digunakan. UMKM “*Seblak King*” memiliki potensi pasar yang besar dengan segmen konsumen yang luas, mulai dari anak-anak hingga orang dewasa. Strategi promosi melalui media sosial seperti Instagram berjalan efektif dalam meningkatkan visibilitas produk. Pengelolaan usaha dilakukan secara sederhana namun efektif oleh pemilik. Struktur organisasi sudah terbentuk dan tugas-tugas telah dibagi dengan jelas. UMKM ini telah memiliki legalitas usaha seperti Nomor Induk Berusaha (NIB) dan surat perizinan usaha. Serta dari indikator kelayakan bisnis seperti *Payback Period*, *Return On Investment*, *Profitability Indeks*, *Net Present Value* dan *Internal Rate Return* menunjukkan hasil yang positif dan usaha layak untuk dikembangkan.

5.1.2 Kesimpulan Analisis Lingkungan Usaha

Hasil analisis lingkungan internal dan eksternal menunjukkan bahwa UMKM “*Seblak King*” memiliki peluang yang besar dalam mengembangkan bisnisnya. Lingkungan eksternal seperti tren makanan pedas seblak ini preferensi masyarakat terhadap pecinta makanan pedas serta penggunaan media sosial sebagai alat promosi merupakan peluang yang bisa dimanfaatkan. Disisi lain ancaman seperti persaingan yang tinggi serta bahan baku yang perlu diantisipasi dengan strategi yang baik.

Lingkungan internal menunjukkan bahwa usaha ini memiliki keunggulan dalam kualitas rasa, efisiensi operasional, dan manajemen sederhana namun efektif. Namun demikian, masih terdapat tantangan dalam aspek manajemen SDM dan pencatatan keuangan yang dapat ditingkatkan untuk menunjang pertumbuhan bisnis ke depan.

5.2 Saran

a. Pengembangan inovasi dan strategi terhadap persaingan

UMKM “*Seblak King*” sebaiknya untuk terus menciptakan inovasi dalam varian menu seblak, terus memproduksi seblak instan serta topping yang disediakan agar dapat menarik lebih banyak konsumen dan memperluas pasar. Disisi lain dari pengembangan inovasi ini seharusnya dapat membantu menghadapi strategi terhadap persaingan, dan terus memperkuat melalui program promosi, pelayanan pelanggan yang baik, dan menjaga kualitas produk agar tetap unggul di tengah persaingan yang ketat.

b. Manajemen keuangan dan Manajemen SDM

UMKM “*Seblak King*” sebaiknya dapat memulai dan mewajibkan menggunakan sistem pencatatan keuangan seperti menggunakan Microsoft Excel serta pencatatan keuangan tertulis setiap harinya untuk mempermudah evaluasi keuangan secara berkala. Selain itu, pelatihan terhadap karyawan terkait manajemen produksi, keberjalanan operasional kedai dan pelayanan agar dapat membantu meningkatkan efisiensi serta kualitas secara keseluruhan.