

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil perhitungan IFAS dan EFAS bahwa skor kekuatan (S) adalah 1,72 dan skor kelemahan (W) adalah 0,78. Hal tersebut menunjukkan bahwa pengusaha songket di Desa Padang Genting memiliki kekuatan yang besar dari kelemahan. Sedangkan skor peluang (O) adalah 1,93 dan ancaman (T) adalah 0,72. Hal tersebut menunjukkan bahwa peluang yang besar dari pada ancaman. Hasil perhitungan pada diagram SWOT bahwa pengusaha songket berada di kuadran I, karena hasil hitung faktor internal positif (0,94) dan eksternal positif (1,21). Posisi ini menunjukkan bahwa kekuatan yang dimiliki oleh pengusaha songket lebih besar dibanding dengan kelemahannya, sedangkan peluang yang dihadapi lebih besar dibanding dengan ancaman yang ada. Strategi yang mendukung posisi kuadran I yakni strategi agresif. Maka strategi yang harus diterapkan oleh pengusaha songket di Desa Padang Genting dengan menggunakan strategi agresif.

Langkah-langkah yang harus dilakukan pengusaha songket dalam menciptakan strategi agresif di usaha songketnya yakni sebagai berikut:

1. Langkah yang harus diambil pengusaha songket dalam mempertahankan kekuatan yang ada di usaha songketnya yakni
 - a) pengusaha songket harus memanfaatkan media sosial dalam mempromosikan produk usahanya dan perlu inovasi produk dengan

mengikuti perkembangan trend pasar yang banyak diminati masyarakat serta membuat produk baru yang belum ada di usahanya. Dengan memanfaatkan media sosial maka produk usahanya dapat dikenal luas oleh masyarakat dan dengan adanya inovasi menjadi daya tarik konsumen.

- b) pengusaha songket harus mengangkat kembali corak-corak lama yang telah punah dan menjadikannya sebuah produk, selain itu pengusaha songket juga terus berkoordinasi bersama pemerintah untuk terus menggali lagi corak yang lama punah untuk dijadikan potensi dan memperkaya koleksi corak songket Batu Bara.

2. Langkah yang harus diambil pengusaha songket dalam mengatasi kelemahan yang ada di usaha songketnya yakni

- a) pengusaha songket harus memperbaiki packaging/kemasan produk usahanya ke bentuk kemasan yang menarik berupa kotak atau goody bag serta mencantumkan nama usaha.
- b) pengusaha songket mesti menjalin kerjasama dan membangun koneksi dengan pemasok dalam hal kesepakatan harga dan ketersediaan bahan baku di usaha songket. Langkah ini bertujuan untuk mengantisipasi terjadinya lonjakan harga secara tiba-tiba, maka diperlukan kesepakatan antara kedua belah pihak. Selain itu ketersediaan pasokan ke usaha perlu diperhatikan, sehingga bahan baku terus tersedia dan tidak mengalami kekurangan saat produksi serta perlunya peran pemerintah dalam regulasi harga bahan baku dalam pengawasan harga.

- c) pengusaha songket harus memperluas pemasarannya dengan, yang tadinya hanya sebatas datang langsung dan memberikan kartu nama ditambah dengan media sosial. Juga diperlukan koordinasi antara pengusaha songket dengan pemerintah daerah untuk mempromosikan bisnis ekonomi kreatif daerahnya ke ajang atau event baik tingkat lokal, nasional bahkan luar negeri dan mempromosikannya melalui market digital sehingga produk songket Batu Bara bukan hanya dikenal secara lokal tapi juga secara nasional bahkan luar negeri.
3. Langkah yang harus diambil pengusaha songket dalam memanfaatkan peluang yang ada di usaha songketnya yakni pengusaha songket harus juga memperhatikan ketersediaan dari jenis produk yang diproduksi, harga, serta kualitas produk usahanya karena pilihan yang bervariasi dari konsumen sebagai modal dalam melayani konsumen sehingga tidak mengecewakan konsumen. Pengusaha songket juga harus memonjolkan produk unggulan dari usahanya sebagai ajang promosi dengan memanfaatkan media sosial agar produk unggulan usahanya dapat dikenal dan diminati konsumen sehingga konsumen pesaing akan beralih pada produk songket serta menjadi langkah untuk mengatasi persaingan pesaing atas pergerakan yang begitu cepat dari pesaing untuk mendapatkan pasar.
4. Langkah yang harus diambil pengusaha songket dalam mengatasi ancaman yang ada di usaha songketnya yakni pengusaha songket harus memanfaatkan media sosial untuk mempromosikan produk usahanya agar produk usaha dapat dikenal di masyarakat dengan memperoleh cakupan pasar yang lebih luas.

Pengusaha songket juga harus memperbaiki kemasan produk usahanya dan mencantumkan nama usahanya sehingga tampilan kemasan produknya lebih menarik dan konsumen mengetahui produk tersebut berasal, langkah ini diambil untuk mengatasi pesaing dan ancamannya untuk memperoleh bagian pasar.

B. Saran

1. Bagi Pengusaha songket di Desa Padang Genting,

Penelitian ini dapat solusi dalam mengatasi hambatan pengembangan usaha tenun songket. Dengan mempertahankan karyawan berusia produktif, pelatihan khusus, jangkauan pasar, produk unggulan, dan banyak corak serta mampu memanfaatkan inovasi, kerjasama, pelatihan dari pemerintah. Sedangkan pengusaha songket perlu mengatasi dari packaging/pengemasan dan harga bahan baku naik, serta menghindari dari adanya pesaing dan terancamnya dengan pesaing kenaikan harga bahan baku dari pemasok.

2. Bagi Pemerintah daerah

Penelitian dapat dijadikan referensi pemerintah terkhususnya kepada Pemerintah Kabupaten Batu Bara. Sebagai fasilitator kepada pelaku usaha bisnis kreatif, perlunya adanya sentuhan serius dalam mengembangkan dan membangkitkan kembali corak-corak yang telah tiada, bantuan pelatihan berupa cara pemasaran produk, mencari solusi agar tenun ini dapat diproduksi dengan mesin, menambah dan meremajakan alat tenun, bantuan permodalan usaha berupa biaya dan bahan baku, mempromosikan produk daerah hingga luar negeri. Selain itu, wewenang sebagai regulator, dengan mengatur harga bahan baku di pasar dan mengeluarkan hak cipta corak.