# BAB V

# KESIMPULAN DAN SARAN

## 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dilakukan pada CV Telogo Budhoyo Malang, maka dapat disimpulkan sebagai berikut;

1. CV Telogo Budhoyo Malang memiliki aspek internal yaitu kekuatan utama berupa fleksibilitas dalam custom desain, kualitas visual yang konsisten, kecepatan pengiriman, serta reputasi yang baik di kalangan relasi bisnis. Kekuatan yang paling dominan adalah fleksibilitas custom desain dan reputasi relasi. Adapun kelemahan usaha terletak pada belum adanya SOP tertulis, keterbatasan kolaborasi, serta pemanfaatan media digital yang belum optimal. Kelemahan yang paling berpengaruh adalah belum tersusunnya SOP dan keterlambatan adaptasi digital yang dapat memengaruhi konsistensi kualitas dan daya saing usaha. Sedangkan dari sisi eksternal, peluang pengembangan usaha CV Telogo Budhoyo berasal dari meningkatnya penggunaan produk, kemudahan promosi melalui media digital, serta peluang kerja sama dengan berbagai pihak seperti hotel, kantor, dan event organizer. Peluang yang paling berpengaruh adalah meningkatnya permintaan desain bunga papan yang modern dan personal. Sementara itu, ancaman usaha berasal dari persaingan harga, fluktuasi harga bahan baku, serta perubahan tren konsumen yang cepat, dengan ancaman terbesar berupa meningkatnya kompetitor online.
2. Strategi yang sudah dilakukan oleh perusahaan antara lain desain yang menarik, pengiriman tepat waktu dan responsive, fleksibilitas dalam menerima custom desain dan harga yang kompetitif. Hal ini mendorong perusahaan untuk terus melayani konsumen dengan optimal. Namun memang ada kekurangan dari strategi tersebut yaitu kurangnya memanfaatkan media social untuk promosi.
3. Strategi pengembangan usaha yang paling tepat untuk meningkatkan daya saing pada CV Telogo Budhoyo Malang meliputi strategi pemanfaatan kekuatan untuk menangkap peluang melalui pengembangan desain khas, pelayanan cepat, serta perluasan kerja sama dengan berbagai pihak. Selain itu, strategi perbaikan kelemahan dilakukan melalui penyusunan SOP kerja, peningkatan portofolio digital, serta optimalisasi pemasaran digital yaitu dengan memanfaatkan media social untuk pemasaran produknya. Upaya menghadapi ancaman dapat dilakukan melalui diferensiasi desain, penonjolan nilai produk, perbaikan sistem kerja, serta pengelolaan bahan baku yang lebih efektif agar usaha tetap kompetitif di tengah persaingan dan perubahan tren pasar.

## 5.2 Saran

1. Disarankan agar CV Telogo Budhoyo memperkuat keunggulan utamanya, yaitu fleksibilitas dalam menerima custom desain, kualitas visual bunga papan, kecepatan pengiriman, serta reputasi yang baik dalam jaringan relasi bisnis. Kelemahan seperti belum adanya SOP tertulis, desain yang belum sepenuhnya mengikuti tren digital, dan minimnya pemanfaatan platform e-commerce perlu segera dibenahi melalui perbaikan sistem operasional, penyusunan prosedur kerja yang baku, dan peningkatan kemampuan digital usaha. Pengembangan katalog desain modern dan pemanfaatan media sosial untuk branding juga perlu dimaksimalkan agar usaha dapat bersaing menghadapi perubahan tren dan kompetitor online yang semakin meningkat.
2. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi pertimbangan bagi pemerintah dalam merancang program pembinaan UMKM pada sektor kreatif, terutama dalam bentuk dukungan pelatihan manajemen operasional, perencanaan bisnis, digital marketing, serta akses permodalan. Pemerintah juga diharapkan memberikan bantuan atau pelatihan terkait penggunaan teknologi desain dan peningkatan kualitas bahan dekoratif agar pelaku usaha bunga papan mampu menghadapi fluktuasi harga bahan baku dan persaingan pasar. Dukungan semacam ini dapat membantu UMKM seperti CV Telogo Budhoyo dalam meningkatkan profesionalisme usaha dan keberlanjutan jangka panjang.
3. Penelitian ini dapat dijadikan referensi bagi penelitian selanjutnya mengenai strategi pengembangan UMKM berbasis analisis SWOT pada sektor dekorasi dan jasa kreatif. Studi lanjutan dapat mengkaji lebih dalam efektivitas penggunaan media sosial dan marketplace terhadap peningkatan penjualan, strategi diferensiasi desain bunga papan, serta inovasi produk sesuai tren konsumen. Penelitian berikutnya juga dapat memperhatikan analisis rantai pasok bahan baku bunga segar, pengaruh stabilitas harga terhadap kinerja usaha, serta pengembangan kemitraan B2B dengan perusahaan dan event organizer. Selain itu, penelitian lanjutan dapat mengeksplorasi pendekatan lain seperti Business Model Canvas, untuk memperkaya pemahaman terhadap strategi pengembangan usaha bunga papan secara lebih komprehensif.