

## BAB V PENUTUP

### A. Simpulan

Berdasarkan dari fokus penelitian yang telah dilaksanakan peneliti serta pembahasan yang telah didapat, maka kesimpulan dari hasil penelitian yang berjudul “Upaya Pengembangan UMKM Peci Goni Melalui *E-Business* dalam Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus di UMKM Peci Goni Nuansa Desa Piji)”, sebagai berikut:

1. Upaya pengembangan UMKM Peci Goni Nuansa Desa Piji melalui *e-business* dalam meningkatkan penjualan dilaksanakan dengan menggunakan model ICDT yang terdiri dari VIS (*Virtual Information Space*) berupa pengadopsian CRM yang kegiatannya meliputi pengelolaan data konsumen, memberikan pelayanan yang terbaik sesuai permintaan konsumen, dan menjaga hubungan relasi dengan baik yang diterapkan untuk konsumen baru, pelanggan, maupun para reseller dan agen yang bekerja sama; VCS (*Virtual Communication Space*) memfokuskan komunikasi utama melalui media sosial whatsapp, baik komunikasi kerja sama dengan para reseller dan agen, komunikasi kinerja dengan para karyawan, maupun komunikasi dengan konsumen terkait permintaan; VDS (*Virtual Distribution Space*) berupa pemberian fasilitas antar jasa kurir dan customer services bagi konsumen, pelanggan ataupun reseller dan agen yang sedang mengalami kendala atau menginginkan penjelasan lebih; dan VTS (*Virtual Transaction Space*) berkaitan dengan sistem pembayaran. Transaksi pembayaran ini dilakukan dengan sistem *cash*, tempo, maupun *transfer* yang dilindungi dengan pelayanan berupa *payment instrument*, *payment security*, dan *payment management*.
2. Tahapan pengembangan UMKM Peci Goni Nuansa Desa Piji melalui *e-business* dalam meningkatkan penjualan dijalankan melalui empat tahapan, diantaranya tahap perencanaan berupa penguraian masalah secara detail dengan menentukan perencanaan seperti bahan baku, pemasaran, sistem informasi dan lain sebagainya; tahap analisis berupa menguraikan perencanaan sebelumnya seperti menentukan proses pembuatan peci goni secara terstruktur, mengatur jam operasional dan melakukan studi kelayakan; tahap perancangan dan penerapan berupa implementasi dari dua tahap sebelumnya, namun juga perlunya memperhatikan pemenuhan kebutuhan seperti kebutuhan bahan baku, kebutuhan sarana dan prasaran, kebutuhan pemakai dan kebutuhan lainnya; serta tahap evaluasi berupa pemastian bahwa sistem yang

dijalankan telah sesuai dengan melakukan pengecekan kualitas produk yang harus rapi, luas dibagian dalam, dan halus jahitannya. Apabila kualifikasi tersebut telah terpenuhi, maka produk akan dinyatakan layak dan siap untuk dipacking kemudian didistribusikan.

3. Faktor pendukung dalam mengembangkan UMKM Peci Goni Nuansa Desa Piji melalui *e-business* untuk meningkatkan penjualan berasal dari eksternal, diantaranya adanya kecanggihan teknologi; ketersediaan layanan; jumlah pengguna *smarthphone*, internet, media sosial, maupun *marketplace* yang semakin meningkat; adanya *deregulation* yang berarti kebebasan perdagangan hingga ke luar negeri; dan persaingan antar usaha sejenis yang semakin ketat. Sedangkan faktor penghambat dalam mengembangkan UMKM Peci Goni Nuansa Desa Piji melalui *e-business* untuk meningkatkan penjualan berasal dari internal yang meliputi kurangnya pengetahuan *e-business*; kurangnya sumber daya manusia yang paham menjalan *e-business*; keterbatasan waktu dalam mengelola pemasaran seperti menyiapkan konten, *copywriting* dan lain sebagainya; dan ragu akan resiko yang ditimbulkan.

## B. Saran

Peneliti mengharapkan adanya penelitian lanjutan mengenai pengembangan UMKM melalui *e-business* dalam meningkatkan penjualan. Dari penemuan di dalam penelitian ini adanya saran yang memungkinkan bisa bermanfaat untuk semua pihak antara lain:

1. Bagi UMKM Peci Goni Nuansa Desa Piji
 

Hasil penelitian ini diharapkan agar bisa diterapkan bagi perusahaan yaitu dengan memaksimalkan penggunaan media pemasaran melalui *e-business* baik berupa *marketplace*, *social media*, *website* ataupun pengembangan media pemasaran online lainnya, sehingga mampu meningkatkan penjualan yang akan berakibat semakin berkembangnya usaha.
2. Bagi Peneliti
 

Mengingat masih banyak kekurangan dari penelitian ini. Oleh karena itu, penting untuk melakukan penelitian lebih baik, terutama dalam pengembangan usaha melalui *e-business* dalam meningkatkan penjualan. Hal ini penting dilakukan untuk meningkatkan penjualan, sehingga usaha yang dijalankan semakin berkembang.

### C. Penutup

Puji syukur Alhmdulilah dari rahmat Allah SWT. Perjuangan yang begitu nikmat sudah melalui proses ketika melakukan penelitian, akhirnya peneliti mampu menyelesaikan tugas akhir yang berupa skripsi sampai selesai. Peneliti mengucapkan terimakasih banyak bagi semua pihak yang sudah membantu serta memberikan dukungan kepada peneliti, sehingga dalam penulisan serta penyelesaian skripsi ini dapat berjalan dengan lancar.

Skripsi ini telah dibuat sesuai dengan prosedur ilmiah yang sangat hati-hati, penulis telah menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih banyak kekurangan dan kelemahan serta jauh dari kata sempurna. Oleh karenanya, kritik dan saran yang bersifat membangun sangat peneliti terima demi kesempurnaan karya-karya peneliti lainnya di kemudian hari.

Kurang lebihnya peneliti mohon maaf. Peneliti juga harapannya semoga dari skripsi ini bisa bermanfaat untuk peneliti selanjutnya serta untuk siapa saja yang membutuhkannya. Semoga Allah SWT senantiasa memberikan selalu taqwa kita diatas ridha-Nya. Aamiin.