

## BAB VI

### KESIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN

#### 6.1 Kesimpulan Penelitian

Berdasarkan Berdasarkan hasil penelitian mengenai strategi peningkatan omzet UMKM halal binaan Rumah BUMN BRI Jakarta yang dilakukan melalui wawancara, analisis faktor internal dan eksternal, serta penyusunan Matriks SWOT, IFE–EFE, dan Matriks IE, dapat disimpulkan bahwa UMKM berada pada kondisi yang memerlukan penguatan kapasitas internal secara berkelanjutan. Secara internal, UMKM halal binaan Rumah BUMN BRI Jakarta memiliki kekuatan berupa komitmen terhadap kehalalan produk, kualitas produk yang cukup baik dan diterima pasar, kedekatan dengan konsumen, serta kemauan untuk belajar dan beradaptasi dengan perkembangan teknologi. Namun demikian, kelemahan internal masih menjadi tantangan utama, terutama dalam hal literasi digital, konsistensi pemasaran online, pemanfaatan e-commerce, serta pengelolaan manajemen operasional dan keuangan yang belum terstandarisasi dengan baik.

Dari sisi eksternal, UMKM berada pada lingkungan yang relatif kondusif dengan peluang berupa meningkatnya permintaan terhadap produk halal, pertumbuhan ekonomi digital, kemudahan transaksi non-tunai, serta dukungan pembinaan dari pemerintah dan Rumah BUMN BRI Jakarta. Meskipun demikian, UMKM juga dihadapkan pada berbagai ancaman, seperti persaingan usaha yang semakin ketat, perubahan tren dan perilaku konsumen yang cepat, fluktuasi harga bahan baku, serta ketergantungan terhadap platform digital. Hasil analisis Matriks IFE dan EFE menunjukkan bahwa UMKM berada pada kategori kondisi internal dan eksternal sedang, sementara pemetaan dalam Matriks IE menempatkan UMKM pada Sel V (Hold and Maintain). Selanjutnya, analisis Kuadran SWOT menunjukkan bahwa UMKM berada pada Kuadran Weakness–Opportunity (WO), yang menegaskan bahwa strategi yang paling tepat adalah strategi perbaikan kelemahan internal untuk memanfaatkan peluang eksternal yang tersedia.

Dengan demikian, peningkatan omzet UMKM halal binaan Rumah BUMN BRI Jakarta sangat ditentukan oleh kemampuan UMKM dalam memperkuat literasi dan kapasitas digital, memperbaiki sistem manajemen usaha, meningkatkan konsistensi pemasaran dan penjualan online, serta mengoptimalkan dukungan eksternal secara lebih terarah dan berkelanjutan agar pertumbuhan usaha dapat tercapai secara optimal.

## **6.2 Keterbatasan Penelitian**

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan yang perlu diperhatikan. Pertama, jumlah informan yang terbatas dan berasal hanya dari UMKM halal binaan Rumah BUMN BRI Jakarta membuat hasil penelitian tidak dapat digeneralisasi untuk seluruh UMKM halal di Indonesia. Kedua, penggunaan metode wawancara berpotensi menimbulkan subjektivitas jawaban karena informan menyampaikan data berdasarkan persepsi pribadi. Ketiga, penelitian ini tidak menyertakan analisis keuangan secara kuantitatif karena sebagian besar UMKM belum memiliki pembukuan yang rapi, sehingga evaluasi peningkatan omzet tidak dapat dihitung secara numerik. Keempat, dinamika eksternal seperti perubahan pasar digital, algoritma media sosial, dan fluktuasi harga bahan baku dapat berubah cepat sehingga memengaruhi relevansi strategi dalam jangka panjang. Kelima, penelitian ini belum mengukur efektivitas implementasi strategi secara jangka panjang karena desain penelitian bersifat deskriptif, sehingga hanya menggambarkan kondisi pada saat penelitian dilakukan.

## **6.3 Saran**

### **1. Bagi Peneliti**

Peneliti selanjutnya disarankan untuk memperluas objek penelitian dengan melibatkan lebih banyak UMKM halal dari berbagai wilayah atau lembaga pembinaan yang berbeda sehingga hasilnya dapat digeneralisasi secara lebih luas. Penelitian juga dapat menggunakan pendekatan mixed methods, yaitu menggabungkan data kualitatif dengan data kuantitatif, misalnya melalui pengukuran omzet, tingkat pertumbuhan penjualan, atau analisis kinerja

keuangan secara objektif. Selain itu, peneliti berikutnya dapat melakukan studi untuk mengukur efektivitas implementasi strategi yang dihasilkan dalam penelitian ini. Pendekatan jangka panjang tersebut akan memberikan gambaran yang lebih mendalam mengenai dampak strategi digital, penguatan manajemen usaha, dan pembinaan Rumah BUMN terhadap peningkatan omzet UMKM halal secara berkelanjutan.

## 2. Bagi Akademisi dan Mahasiswa

Bagi akademisi dan mahasiswa, penelitian ini dapat menjadi referensi dalam pengembangan kajian mengenai strategi pengembangan UMKM halal, digitalisasi usaha kecil, dan optimalisasi inkubasi bisnis berbasis BUMN. Akademisi dapat memperkaya kajian dengan melihat keterkaitan antara literasi digital, inovasi, dan peningkatan daya saing UMKM di era ekonomi halal. Sementara itu, mahasiswa diharapkan dapat menjadikan penelitian ini sebagai acuan dalam memahami metodologi penelitian lapangan, analisis internal-eksternal, serta penerapan SWOT, IFE-EFE, dan IE Matrix secara praktis. Selain itu, mahasiswa yang tertarik pada bidang ekonomi syariah dapat menggunakan penelitian ini untuk memperluas studi mengenai halal value chain, perkembangan industri halal, dan peran lembaga pembinaan seperti Rumah BUMN dalam meningkatkan pertumbuhan usaha masyarakat.

## 3. Bagi Rumah BUMN BRI Jakarta

Berdasarkan temuan penelitian, Rumah BUMN BRI Jakarta memegang peran sentral sebagai fasilitator, pendamping, sekaligus akselerator dalam pengembangan UMKM halal. Oleh karena itu, terdapat beberapa rekomendasi strategis yang dapat dilakukan untuk meningkatkan efektivitas pembinaan ;

- a. Memperkuat Program Pendampingan Lanjutan (Post-Training)  
Dimana Rumah BUMN perlu menyediakan pendampingan terstruktur setelah pelatihan, karena sebagian besar UMKM mengalami kesulitan dalam mengimplementasikan materi digital marketing, e-commerce, maupun pengelolaan usaha. Pendampingan dapat dilakukan melalui

mentoring bulanan, klinik konsultasi harian, atau group coaching untuk memastikan ilmu yang diberikan benar-benar diterapkan hingga menghasilkan peningkatan omzet.

- b. Pelatihan Praktis yang Berorientasi pada Implementasi Pelatihan dan harus lebih banyak berisi praktik langsung, seperti praktek membuat konten menggunakan ponsel, fotografi produk sederhana, cara membuka dan mengoptimalkan marketplace, serta penggunaan aplikasi pembukuan digital. Pelatihan berbasis praktik terbukti lebih mudah dipahami dan lebih efektif bagi UMKM dibandingkan pelatihan teoretis.
- c. Membuat Ekosistem Pembelajaran Digital Terintegrasi Dimana Rumah BUMN disarankan membangun platform pembelajaran berisi video tutorial, modul ringkas, template desain, ide konten, dan panduan digital lainnya yang dapat diakses kapan saja. Ekosistem ini membantu UMKM belajar secara mandiri dan konsisten tanpa harus menunggu jadwal pelatihan berikutnya.
- d. Meningkatkan Akses Pasar melalui Kolaborasi Strategis, Rumah BUMN dapat memperluas kerja sama dengan marketplace, bank syariah, lembaga sertifikasi halal, komunitas bisnis, serta influencer UMKM. Kolaborasi ini membuka peluang promosi lebih luas, membantu sertifikasi halal, memberikan akses pendanaan, serta memperkuat ekspansi pasar digital UMKM binaan.

Mengimplementasikan Monitoring dan Evaluasi Berkala Monev yang dilakukan untuk menilai perkembangan UMKM setelah pelatihan, seperti peningkatan omzet, konsistensi pemasaran digital, perkembangan konten, atau pertumbuhan penjualan marketplace. Data ini penting untuk mengevaluasi efektivitas program, memperbaiki kurikulum pelatihan, dan memastikan pembinaan berjalan berkelanjutan serta terukur

#### 4. Bagi UMKM

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis strategis yang telah dilakukan, UMKM halal binaan Rumah BUMN BRI Jakarta disarankan untuk lebih

memfokuskan upaya pengembangan usaha pada perbaikan kapasitas internal agar mampu memanfaatkan peluang eksternal yang tersedia secara optimal. Mengingat posisi UMKM berada pada Kuadran Weakness–Opportunity (WO) dan Sel V Matriks IE (Hold and Maintain), maka strategi yang diterapkan perlu bersifat bertahap, berkelanjutan, dan berorientasi pada penguatan fondasi usaha.

Pertama, UMKM disarankan untuk meningkatkan literasi dan kemampuan digital, khususnya dalam pemanfaatan media sosial, marketplace, dan e-commerce sebagai saluran utama pemasaran dan penjualan. UMKM perlu lebih konsisten dalam melakukan pemasaran online, baik melalui pembuatan konten promosi yang sederhana namun relevan, maupun dengan memanfaatkan fitur-fitur digital seperti katalog produk, promosi berbayar skala kecil, dan interaksi aktif dengan konsumen. Peningkatan kemampuan digital ini menjadi penting agar UMKM tidak hanya bergantung pada pemasaran konvensional, tetapi mampu menjangkau pasar yang lebih luas.

Kedua, UMKM perlu memperbaiki dan menata sistem manajemen usaha, terutama pada aspek pencatatan keuangan, pengelolaan biaya produksi, serta pengaturan arus kas. Pencatatan keuangan yang sederhana namun rutin akan membantu UMKM dalam memantau perkembangan omzet, mengukur keuntungan, serta mengambil keputusan usaha yang lebih tepat. Selain itu, pengelolaan operasional yang lebih terstruktur juga dapat meningkatkan efisiensi dan keberlanjutan usaha.

Ketiga, UMKM disarankan untuk mengoptimalkan pemanfaatan platform penjualan digital dan marketplace yang telah tersedia, baik yang difasilitasi oleh Rumah BUMN BRI Jakarta maupun platform umum lainnya. Optimalisasi ini tidak hanya terbatas pada pembuatan akun, tetapi juga mencakup pengelolaan etalase produk, kualitas foto dan deskripsi produk, penentuan harga yang kompetitif, serta pelayanan konsumen yang responsif. Dengan pengelolaan yang lebih baik, marketplace dapat menjadi sumber peningkatan omzet yang signifikan.

Keempat, UMKM perlu terus menjaga dan meningkatkan kualitas produk halal, baik dari segi bahan baku, proses produksi, maupun kemasan

produk. Konsistensi terhadap standar halal dan kualitas produk menjadi keunggulan utama yang harus dipertahankan untuk membangun kepercayaan konsumen. Inovasi produk dan kemasan yang menyesuaikan dengan selera pasar juga dapat meningkatkan daya tarik dan nilai jual produk.

Kelima, UMKM disarankan untuk lebih aktif dalam mengikuti program pelatihan, pendampingan, dan jejaring usaha yang diselenggarakan oleh Rumah BUMN BRI Jakarta. Namun, UMKM juga perlu menerapkan hasil pelatihan tersebut secara nyata dan berkelanjutan dalam kegiatan usaha sehari-hari agar dampaknya terhadap peningkatan omzet dapat dirasakan secara langsung.

Dengan menerapkan saran-saran tersebut secara konsisten, UMKM halal binaan Rumah BUMN BRI Jakarta diharapkan mampu mengurangi kelemahan internal yang dimiliki, memanfaatkan peluang eksternal yang tersedia, serta meningkatkan omzet dan daya saing usaha secara berkelanjutan.