

PENUTUP

1. Strategi Peningkatan Mutu

Para pengusaha sandal kulit juga menambah mutu daya saing dengan menggunakan perijinan SIUP, MERK, SNI dan DisPerinDag agar produk mereka dimata konsumen lebih berkualitas dan juga penambahan modal untuk pembelian bahan baku yang lebih baik.

Dari kegiatan ini dapat dinilai bahwa para pengusaha sandal kulit antusias terhadap strategi peningkatan mutu produk usaha yang nantinya akan berpengaruh dalam peningkatan jumlah produksi sandal kulit mereka.

[illegible]

Peningkatan jumlah produksi juga tak lepas dari strategi promosi yang digunakan pihak produsen, misal seringnya para pengusaha sandal kulit mengikuti pameran yang diselenggarakan oleh pemerintah dan memaksimalkan media sosial untuk promosi yang dianggap lebih efektif untuk digunakan di zaman globalisasi saat ini. Strategi yang sesuai untuk para pengusaha sandal kulit adalah:

Strategi peningkatan mutu atau konsep pengendalian mutu dan kualitas produk adalah aktivitas menjaga dan mengarahkan agar mutu atau kualitas produk dapat dipertahankan sebagaimana yang telah direncanakan karena mutu bukan suatu hal yang bersifat kebetulan atau tiba-tiba, tetapi merupakan hasil perencanaan yang terencana dan sistematis jauh sebelum produk tersebut dibuat. Mutu atau kualitas selalu identik dengan kegunaan khusus, seperti panjang, lebar, warna, berat, karakter produk, inovasi dll.

[illegible]

Strategi Permodalan adalah strategi yang manajemen dana, baik dari dana investasi maupun dari pemasukkan. Pengoptimalisasian permodalan dana adalah 70% dana untuk diolah dalam bisnis dan 30% dimanfaatkan untuk dana cadangan. Maka dana cadangan akan berfungsi untuk kebutuhan yang tak terduga dalam lingkungan bisnis.

Strategi pemasaran atau promosi merupakan elemen bauran pemasaran terakhir yang tersusun dalam tahap-tahap strategi yang harus dilakukan oleh UKM atau industri kecil menengah. Komponen promosi terdiri dari periklanan, hubungan masyarakat, penjualan personal dan promosi penjualan. Namun dari keempat komponen promosi yang tepat untuk dilakukan oleh pengusaha sandal kulit di Kelurahan Miji adalah periklanan dan pemasaran secara media online atau pameran.

Setelah peneliti melakukan penelitian terhadap strategi peningkatan mutu produk usaha sandal kulit dalam meningkatkan jumlah produksi di kelurahan miji kecamatan prajurit kulon kota mojosuro, peneliti memberikan saran-saran yang

kemungkinan dapat menjadi bahan masukan pada para pengusaha sandal kulit, adapun saran-saran penulisan sebagai berikut:

Hendaknya para pengusaha sandal kulit di kelurahan miji kecamatan prajurit kulon kota Mojokerto untuk lebih meningkatkan keempat unsur tersebut diantaranya strategi peningkatan mutu dengan tetap mentaati ketentuan standart mutu dengan menggunakan bahan kulit asli yang permukaannya lembut tidak keras dari kulit sapi atau sejenisnya, pembuatan alas / tatak harus memakai kulit sol yang permukaannya keras dan agak tebal, alat perekatnya menggunakan lem latek yang berkualitas dan ditambah dengan paku pen atau di jahit, karena jika hanya di rekatkan oleh lem saja sandal akan lebih cepat rusak dan tidak tahan lama jika terkena air atau sinar matahari, dengan begitu produk mereka akan lolos dari uji standart mutu produk SIUP, SNI, maupun MERK yang berkualitas dan layak untuk mendapatkan surat perizinan dari DisPerinDag yang masa berlaku hanya 2 tahun sekali. Hubungan sosial antar pengusaha sandal kulit dan pengoptimalisasian pengguna dana permodalan baik pencatatatan yang jelas akan pengeluaran dan pemasukan. Sehingga dana mampu dioptimalkan untuk usaha dan sasaran yang tepat. Yang terakhir adalah strategi pemasaran harus lebih dikembangkan dalam hal media sosial / online dan juga periklanan yang lainnya yang dapat diperoleh dengan mudah, murah dan efektif sehingga produk yang belum terjual dapat segera terjual. Media on line seperti BBM, Facebook, Instagram dan Website, dan periklanan yang mana dapat disiarkan melalui televisi lokal, radio, majalah, surat kabar, internet atau media sosial lainnya.