

BAB VI

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan tentang ,strategi pengembangan usaha dalam meningkatkan penjualan “STB Tahu Barokah” Desa Batuaji Kecamatan Ringinrejo Kabupaten Kediri, maka peneliti menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi pengembangan usaha untuk meningkatkan penjualan pada “STB Tahu Barokah” antara lain sebagai berikut: (a) kejujuran: kesetiaan pelanggan atau sales pada “STB Tahu Barokah” dan dapat mengembangkan usaha “STB Tahu Barokah”. (b) pengembangan produk: menjaga kualitas produk dan menggunakan bahan-bahan yang aman tanpa bahan pengawet berbahaya. (c) harga: harga produk yang di jual sesuai dengan kualitas produk dan sesuai dengan harga dipasaran. (d) promosi: dilakukan dengan cara memberi informasi dari satu orang ke orang lain dan promosi pada kegiatan karnaval di Desa Batuaji.
2. Faktor penghambat dan solusi pada strategi pengembangan usaha dalam meningkatkan penjualan “STB Tahu Barokah” antara lain sebagai berikut:
 - a. Faktor penghambat: kurangnya modal, kerusakan mesin dan kurangnya kegiatan promosi.

- b. Solusi: menambah modal, memperbaiki mesin yang rusak atau bisa dengan menjaga hubungan baik dengan sales maupun perusahaan yang lain, dan meningkatkan kegiatan promosi.

B. SARAN

1. Bagi “STB Tahu Barokah”

Dari hasil penelitian ini terdapat kekurangan yaitu kurangnya modal, kurangnya promosi, dan jika terjadi kerusakan mesin. Hal ini dapat dikatakan bahwa kekurangan di “STB Tahu barokah” ini terdapat pada kondisi internal. Selain itu juga dapat dikaitkan dengan teori analisis SWOT bahwasanya kekuatan dan peluang yang ada pada “STB Tahu Barokah” dapat dimaksimalkan serta meminimalisir kelemahan dan ancaman. Maka disini perlu adanya pengelolaan pada pengembangan usaha sehingga dapat meningkatkan penjualan pada “STB Tahu Batokah.

2. Bagi Akademik

Dapat dijadikan bahan referensi dan dokumentasi bagi perpustakaan sebagai bahan acuan untuk peneliti yang akan datang, dan juga sebagai bahan untuk meningkatkan jurnal dan karya ilmiah bagi seluruh mahasiswa.

3. Bagi Penelitian Selanjutnya

Bagi penelitian selanjutnya diharapkan bisa lebih mengembangkan tentang strategi pengembangan usaha dalam meningkatkan penjualan. Dapat juga dijadikan bahan referensi

maupun kajian lanjutan yang berkaitan dengan permasalahan yang sama sehingga dapat menyempurnakan hasil penelitian yang sudah peneliti tulis.