

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari keseluruhan hasil penelitian, dikemukakan beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi yang digunakan MJ Flower dalam meningkatkan kinerja karyawan ditinjau dari segi kualitas pekerjaan yaitu memenuhi syarat menjadi karyawan dan mengadakan pelatihan untuk karyawan. Strategi meningkatkan kinerja dari segi pengetahuan dengan cara pemberian pengetahuan secara bertahap. Untuk strategi peningkatan kinerja dari segi kerja sama meliputi pembagian pekerjaan, komunikasi yang baik dan lancar.
2. Peningkatan volume penjualan yang dialami oleh MJ Flower Wonodadi Blitar tidak lepas dari strategi yang telah diterapkan. Strategi peningkatan volume penjualan pada MJ Flower diantaranya strategi produk, strategi promosi, strategi harga, strategi wilayah dan sasaran penjualan. Dengan strategi yang tepat sebagaimana yang dilakukan MJ Flower, ternyata mampu menarik minat konsumen untuk belanja dan mempercayakan proyek pembuatan taman kepada MJ Flower serta mampu menjaga kesetiaan pelanggan. Hal ini terbukti dari daftar penjualan MJ Flower dari tahun 2016 sampai 2020.

3. Strategi bersaing yang dilakukan MJ Flower Wonodadi Blitar berhasil dijalankan. Dibuktikan dari MJ Flower dapat mengembangkan usahanya sampai sekarang. Strategi bersaing yang diterapkan yaitu menyediakan produk berkualitas, harga normal, pengelolaan keuangan yang baik, dan pelayanan yang cepat. Strategi bersaing MJ Flower tentunya juga memiliki peluang dan kendala. Dari segi peluang MJ Flower memiliki peluang yang terbuka lebar. Hal ini dibuktikan dari jumlah konsumen yang terus bertambah dan toko jual beli tanaman yang menawarkan jasa pembuatan taman masih sedikit. Kendala MJ Flower diantaranya belum memiliki karyawan yang khusus memegang kendali media sosial sebagai sarana promosi dan kegiatan jual beli, MJ Flower sering kehilangan tanaman, serta belum bisa terima proyek dengan jarak jauh dikarenakan modal terbatas.

B. Saran

1. Bagi Pelaku Usaha

Untuk usaha MJ Flower kedepan nya dapat mengembangkan usaha menjadi jauh lebih besar lagi, bisa menambah jumlah dan jenis tanaman agar bisa mendapatkan lebih banyak konsumen. Dari penelitian ini, pelaku usaha memiliki bahan pertimbangan dalam menetapkan strategi.

2. Bagi Akademik

Dari hasil penelitian dapat menambah wawasan dan bisa dijadikan bahan informasi mengenai strategi bersaing, kinerja, dan volume penjualan.

3. Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti yang mendatang tentang tema yang sama disarankan untuk membaca penelitian ini. Diharapkan penelitian selanjutnya dapat mengambil informasi dan memberikan gambaran dari pembahasan di penelitian ini.