

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Simpulan**

Berdasarkan uraian dari data-data diatas yang terdapat pada laporan penelitian pada bab IV, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

##### **1. Strategi Pengembangan Bisnis pada Ryanagi Carpet Wash Express**

- a. Mengembangkan produk jasa yang ada pada Ryanagi Carpet Wash Express dari sisi produk seperti menambah varian layanan *laundry* yang tidak hanya tertuju pada *laundry* karpet saja.
- b. Memberikan harga pelayanan yang sama dengan harga pesaing
- c. Mengembangkan bisnis dari sisi distribusi seperti membuka *outlet* untuk mempermudah proses distribusi sekaligus dapat menambah permintaan terhadap pelayanan *laundry* karpet.
- d. Mengembangkan bisnis dari sisi promosi seperti memasang spanduk, *billboard*, memberikan diskon terhadap tempat-tempat ibadah atau majelis ta'lim serta terus membagikan brosur, terus melakukan promosi lewat media sosial, dan melakukan penjualan secara pribadi.
- e. Memberikan layanan ekstra seperti memberikan layanan antar jemput, memberikan kualitas pengerjaan dengan hasil yang yang terbaik bagi konsumen dan memberikan pelayanan pengerjaan ulang jika karpet masih kotor atau kurang bersih.

## 2. Kendala yang Dihadapi dalam Mengembangkan Bisnis Ryanagi Carpet Wash Express

### a. Faktor Internal (Kekuatan dan Kelemahan)

Adapun yang dapat menjadi kekuatan dari bisnis ini meliputi sebagai berikut:

- 1) *Outlet* yang bertempat di pinggir jalan sehingga mempermudah konsumen yang ingin mengantar karpet dan karena letaknya yang di pinggir jalan menjadikannya mudah dilihat bagi pengendara yang lewat.
- 2) Adanya pelayanan antar jemput karpet yang dapat mempermudah konsumen.
- 3) Karena tempat operasional dari bisnis ini bertempat di Kota Pelaihari maka dari segi ketepatan waktu pengerjaan dan pengantaran dapat tepat waktu.
- 4) Kualitas hasil pengerjaan yang bersih secara mendetil dengan memperhatikan setiap sisi dari karpet menjadikan konsumen percaya dengan kualitas hasil dari bisnis *laundry* karpet ini kemudian karpet dibungkus dengan rapi dan rapat sehingga menjadikan aroma dari parfum *laundry* lebih tahan lama disimpan.
- 5) Memberikan layanan pengerjaan ulang jika hasil *laundry* kurang bersih atau masih kotor selama hal itu masih dari kesalahan dari penyedia jasa.

Adapun yang menjadi kelemahan dari bisnis ini meliputi sebagai berikut:

- 1) Tempat operasional yang kurang strategis sehingga menyulitkan proses pengenalan bisnis.
- 2) pelayanan antar jemput masih menggunakan kendaraan roda dua sehingga kurang maksimal.
- 3) Modal yang dimiliki dirasa masih kurang untuk mengembangkan bisnis lebih lanjut lagi.
- 4) Penamaan dari bisnis dirasa cukup panjang dan sulit diucapkan sehingga terkadang dapat menyulitkan konsumen.
- 5) Bentuk logo dan nama merek pada spanduk berbeda dengan nama dan bentuk logo pada nota.

b. Faktor Eksternal (Peluang dan Ancaman)

Adapun yang dapat menjadi Peluang dari bisnis ini meliputi sebagai berikut:

- 1) Peluang ekonomi yang baik karena selama masyarakat tetap menggunakan karpet sebagai alas duduk pada berbagai kegiatan baik untuk santai ataupun untuk kegiatan lainnya maka hal itu menjadi peluang bisnis yang baik bagi Ryanagi Carpet Wash Express.
- 2) Masih sedikitnya penyedia jasa *laundry* karpet di Kota Pelaihari sehingga peluang persaingan bisnis belum terlalu ketat.
- 3) Perkembangan teknologi yang terus berkembang sehingga dapat mempermudah proses promosi dan komunikasi dengan pelanggan.

Adapun yang dapat menjadi Ancaman dari bisnis ini meliputi sebagai berikut:

- 1) Pesaing yang terus mengembangkan bisnisnya di Kota Pelaihari dengan cara menambah *outlet*.
- 2) Terkadang *outlet* pesaing mengakui bahwa *outlet* miliknya adalah *outlet* yang sama dengan *outlet* Ryanagi Carpet Wash Express dan hal ini dapat merugikan.
- 3) Cuaca yang tidak menentu seperti hujan terkadang juga menjadi kendala proses pengeringan.

## **B. Saran-saran**

1. Bagi pihak Ryanagi Carpet Wash Express disarankan untuk memperkuat kembali bisnis yang telah dijalankan dengan cara pertahankan apa yang menjadi kekuatan pada bisnis ini kemudian benahi apa saja yang menjadi kendala dalam berjalannya bisnis *laundry* karpet ini terutama pada faktor internal terkait kelemahan yang ada dalam bisnis ini dan juga pada faktor eksternal terkait ancaman yang ada dari luar bisnis ini.
2. Bagi peneliti selanjutnya disarankan untuk meneliti lebih lanjut lagi tentang bagaimana manajemen keuangan yang diterapkan pada bisnis Ryanagi Carpet Wash Express guna mengembangkan bisnisnya.