

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian kualitatif dengan teknik wawancara dan dokumentasi yang dihasilkan di tempat Usaha Madu Kelulut “Kaysha” Kasongan, Kabupaten Katingan tentang Strategi Pengembangan Usaha, dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi Pengembangan Usaha Madu Kelulut “Kaysha” di Kasongan, Kabupaten Katingan yang digunakan oleh pemilik usaha madu kelulut “Kaysha” selaku informan pada penelitian ini, peneliti mendapatkan hasil bahwa strategi yang digunakan oleh pemilik usaha terhadap usaha madu kelulut “Kaysha” terdapat beberapa aspek yang digunakan dalam mengembangkan usaha yaitu pemeliharaan kualitas produk, produksi, dan promosi usaha. Mulai dari pemeliharaan kualitas produk yang disiapkan sedemikian rupa oleh pemilik usaha sehingga mendapatkan hasil pemeliharaan barang maupun produk yang berkualitas. Produksi yang dilakukan para karyawan usaha yang mana dibuat dengan lebih modern dibandingkan dengan usaha-usaha madu kelulut disekitar tempat usaha menjadikan hasil produksi yang diperoleh menjadi lebih dipercaya oleh konsumen dengan salah satunya menerapkan legalitas usaha pada produk yang dijual. Beragam cara untuk mempromosikan usaha juga salah satu strategi yang digunakan untuk mengembangkan

usaha agar dapat dikenal lebih luas oleh para konsumen sekitar wilayah maupun konsumen yang membeli produk melalui sosial media.

2. Kendala Usaha Madu Kelulut “Kaysha” di Kasongan, Kabupaten Katingan. Dalam menjalankan usaha madu kelulut “Kaysha” pemilik usaha menuturkan tidak lepas dari kendala yang dialaminya, salah satunya seperti kendala perbedaan permintaan yang didapat dari masa pandemic covid-19 hingga menurunnya masa pandemic covid-19 yang menjadikan kurangnya minat konsumen dalam mengonsumsi madu kelulut. Setelah melaksanakan wawancara dengan pemilik usaha, peneliti menyadari kendala selanjutnya yang mana akan berpotensi menjadi ancaman bagi pemilik usaha dalam melaksanakan usahanya, keputusan pemilik usaha dalam menjual sarang lebah kelulut adalah hal yang menurut peneliti dapat menjadikan ancaman bagi usahanya dan akan menjadi kendala dikemudian hari karena ketika pemilik usaha menjual sarang lebah kelulut maka akan berkemungkinan adanya usaha-usaha madu lebah kelulut yang akan menjadi saingan bagi usaha madu lebah kelulut di sekitar tempat usaha madu kelulut “Kaysha” Kasongan, Kabupaten Katingan.

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil penilitan ini, saran yang dapat peneliti berikan kepada:

1. Pemilik usaha madu kelulut “Kaysha”

Saran yang dapat diberikan adalah menerapkan strategi lanjutan lainnya untuk dapat meningkatkan kembali permintaan konsumen agar

pendapatan yang diperoleh kembali stabil sehingga tidak terjadinya kehilangan konsumen dan dapat menjadikan keberlangsungan usaha lebih baik lagi kedepannya. Selanjutnya kepada pemilik usaha madu kelulut “Kaysa” dapat mempertimbangkan lagi keputusan-keputusan yang dilakukan agar tidak terjadinya ancaman-ancaman usaha yang menjadi kendala dikemudian hari seperti keputusan dalam hal penjualan sarang lebah kelulut yang mana dapat kemungkinan persaingan usaha, dalam hal ini disarankan agar dapat dihentikan penjualan sarang lebah kelulut selain dari kerjasama-kerjasama yang dilakukan seperti kerjasama dengan pemerintahan.

## 2. Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya hendaknya dilakukan pengkajian dengan cara memperdalam pengetahuan tentang strategi pengembangan usaha madu lebah kelulut untuk menambah wawasan atau mengembangkan penelitian untuk dapat meneliti judul yang berkaitan dengan usaha madu kelulut sehingga masyarakat bisa memanfaatkan lebah kelulut ini menjadi usaha yang berkesinambungan.