

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian ini, maka didapat kesimpulan antara lain sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil analisis internal Usaha Arang Kayu di Desa Tapuk terdapat beberapa kekuatan dan kelemahan yaitu : Kekuatan (Strength) terdiri-dari pengalaman dalam berusaha, lokasi strategis, produk berkualitas, harga terjangkau, dan pemanfaatan lahan yang sedikit namun memiliki produk yang banyak. Kelamahan (Weaknesses) terdiri-dari keterbatasan perluasan usaha, tidak adanya promosi, tidak adanya bukti tertulis dalam melakukan transaksi jual beli produk, pengemasan yang tidak menarik, dan belum memiliki label atau merk dagang. Berdasarkan hasil analisis eksternal Usaha Arang Kayu di Desa Tapuk terdapat beberapa peluang dan ancaman yaitu : Peluang (Opportunities) terdiri-dari semakin tinggi permintaan produk arang, peluang pasar yang cukup tinggi, bahan baku mudah didapatkan, dan usaha ini dapat dikembangkan disemua lokasi/daerah. Ancaman (Threats) terdiri-dari munculnya pesaing baru, tidak adanya bantuan pemerintah, perubahan iklim atau cuaca, dan kemajuan teknologi.
2. Strategi pengembangan yang diberikan untuk usaha arang Kayu di Desa Tapuk yaitu : Startegi S-O terdiri-dari melakukan pengembangan produk dengan memanfaatkan

bahan baku yang mudah didapatkan dan pengalaman dalam berusaha, produk yang berkualitas dan permintaan produk yang semakin tinggi dapat dimanfaatkan untuk memasarkan produk secara lebih luas, mempertahankan peluang pasar yang cukup tinggi dengan cara menjual harga produk yang terjangkau. Strategi W-O terdiri-dari melakukan perbaikan dengan cara merubah bentuk kemasan agar lebih menarik dan memanfaatkan peluang pasar yang cukup tinggi, dan mempertahankan atau meningkatkan permintaan produk arang dengan cara melakukan kegiatan promosi. Strategi S-T terdiri-dari pengalaman dalam berusaha dan produk yang berkualitas dapat mengatasi ancaman munculnya pesaing baru, harga yang terjangkau akan mengatasi ancaman kemajuan teknologi. Strategi W-T terdiri-dari keterbatasan perluasan usaha dapat diatasi dengan melakukan kerja sama dengan pihak bank, serta menjaga hubungan kepada pihak konsumen, dan membuat label atau merk agar dapat mengatasi ancaman munculnya pesaing baru.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian maka dapat dilihat bahwa pengembangan sangat berpengaruh dalam suatu usaha. Oleh karena itu saran yang dapat diberikan untuk strategi Usaha Arang Kayu di Desa Tapuk adalah sebagai berikut :

1. Kepada pengusaha arang agar tetap memproduksi arang dengan menciptakan kemasan yang lebih menarik dan membuat label/merk

produk. Melakukan kegiatan promosi untuk lebih mengenalkan arang dan meningkatkan jumlah konsumen. Dapat mengimplementasikan strategi yang telah dirumuskan dan disosialisasikan kepada seluruh karyawan agar strategi dapat berjalan lebih baik.

2. Kepada peneliti selanjutnya diharapkan untuk mengkaji faktor-faktor internal dan eksternal lainnya, yang akan berpengaruh terhadap pemberian strategi pengembangan untuk para pengusaha di Desa Tapuk Kecamatan Limpasu Kabupaten Hulu Sungai Tengah.