

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

1. Gambaran Umum Bisnis panahan yang dijalankan di Kalimantan Selatan menunjukkan bahwa usaha panahan berfokus pada pasar khusus (niche market), yaitu pemanah pemula, atlet, siswa sekolah, dan komunitas panahan. Nilai utama bisnis terletak pada kombinasi penjualan peralatan panahan dan layanan berbasis keahlian teknis seperti jasa penyetelan busur, konsultasi, dan pelatihan. Penyampaian nilai dilakukan melalui saluran langsung dan digital dengan hubungan pelanggan yang bersifat personal. Sumber daya utama usaha adalah keahlian pemilik, dengan pendapatan berasal dari produk dan jasa, serta struktur biaya yang didominasi oleh investasi alat dan biaya operasional sesuai skala usaha.
2. Strategi pengembangan bisnis panahan berdasarkan analisis SWOT menempatkan bisnis panahan di Kalimantan Selatan pada Kuadran I, yang menandakan kondisi usaha relatif kuat dan memiliki peluang pengembangan yang besar. Strategi yang tepat adalah pertumbuhan agresif melalui penguatan layanan inti, pengembangan pelatihan panahan berjenjang, kerja sama dengan sekolah dan komunitas, serta optimalisasi pemasaran digital dengan tetap memperhatikan pengendalian risiko usaha.

## **B. Saran**

1. Bagi pelaku bisnis panahan, disarankan memfokuskan pengembangan pada penguatan layanan inti, kemitraan dengan sekolah dan komunitas, serta optimalisasi media sosial.
2. Bagi pemerintah daerah, diharapkan memberikan dukungan melalui pembinaan usaha, kejelasan regulasi, dan fasilitasi pengembangan olahraga panahan.
3. Bagi peneliti selanjutnya, disarankan menggunakan metode analisis strategi lain, seperti Matriks BCG, Matriks IE, Matriks SPACE, QSPM, atau mengombinasikannya dengan analisis SWOT, agar kajian strategi pengembangan bisnis panahan menjadi lebih komprehensif dan mendalam.