

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan-pembahasan pada bab sebelumnya tentang strategi pengembangan usaha Kios Aco' berdasarkan teori *Michael E Porter* dalam mengembangkan usaha maka penulis menyimpulkan bahwa strategi pengembangan usaha yang di jalankan oleh Kios Aco' tidak sejalan dengan teori Michael E Porter. Tugas dan proses yang pada umumnya bertujuan untuk mengembangkan dan mengimplementasikan peluang pertumbuhan. Tetapi pada kenyatannya untuk mengembangkan usaha yang pada awalnya dimulai dari nol atau baru memulai sangatlah tidak mudah. Banyak hambatan-hambatan yang dihadapi seperti hutang macet, barang tidak laku, adanya competitor atau pesaing, barang kadaluwarsa atau rusak dan sebagainya. Tetapi hambatan-hambatan itu semua dapat diatasi dengan cara mengembangkan dan menerapkan strategi pengembangan usaha yang baik. Strategi awal yang dapat dilakukan adalah dengan menghitung/menganggarkan biaya yang akan digunakan sebagai modal awal dalam memulai usaha dan melakukan pemasaran kepada konsumen dengan memanfaatkan media social dalam pengenalan usaha sebagai bentuk promosi kios agar cepat dikenal masyarakat seperti, facebook, tiktok dan instagram. Hambatan yang dihadapi oleh usaha Kios Aco' dalam mengembangkan usahanya yaitu kehadiran

pedagang yang lewat menggunakan mobil mengurangi niat konsumen sekitar, datang berbelanja, konsumen lebih antusias menunggu pedagang-pedagang yang menggunakan kendaraan yang lewat terkadang konsumen yang datang hanya sewaktu-waktu dan sebutuhnya saja.

Beberapa langkah yang dilakukan oleh pengusaha untuk mencapai kelebihan dalam bidang harga ialah dengan mengembangkan efisiensi proses bisnis, mendapatkan akses khusus untuk mencapai sumber bahan baku yang banyak namun memiliki harga yang rendah. Pengembangan usaha yang baik itu dimulai dari diri kita sendiri walaupun banyak menghadapi kendala-kendala dalam dunia usaha, dan faktor modal bukanlah menjadi hal yang terpenting dalam mengembangkan usaha tetapi strategi bagaimana kita sebagai pengusaha dapat mengembangkan usaha yang baik, sehingga usaha dapat bertahan lama dan tidak bangkrut.

## **B. Saran**

Saran-saran penulis sebagai masukan antara lain:

Disarankan kepada pemilik usaha Kios Aco' dalam mengembangkan usahanya yaitu :

- a. *Cost Leadership Strategi*, pemilik usaha harus menerapkan *Cost Leadership Strategi* agar memiliki manajemen keuangan yang jelas agar usaha yang dijalankan dapat berjalan dengan baik.
- b. *Differentiation strategy*, pemilik usaha perlu menerapkan *Differentiation strategy* dimana dalam membuat penawaran yang unik dan berbeda

kepada pelanggannya agar tetap berada di depan pesaing pasarnya dan lebih mengutamakan strategi bisnis yang memiliki kelebihan tinggi dan ekonomis.

- c. *Strategy focus*, pemilik usaha perlu menerapkan *Strategy focus* karena lebih mengutamakan kebutuhan-kebutuhan konsumen serta memberikan pelayanan yang lebih baik, dalam rangka untuk mengembangkan usahanya.