

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

1. Toko kelontong di Desa Sidoharjo, Kecamatan Gedeg, Kabupaten Mojokerto merupakan toko kelontong yang eksis. Eksistensi toko kelontong bisa digambarkan melalui beberapa uraian berikut: ada peningkatan perolehan omset diawal usaha hingga saat ini, baik besar maupun kecil. Kemudian memiliki jumlah pembeli yang mayoritas besar dan pembeli tetap yang setiap hari membeli barang di tokonya. Lalu memiliki produk yang bervariasi dan berkualitas baik agar pembeli merasa puas dan tidak kecewa selama berbelanja di tokonya. Selain itu, penentuan harga jual dilakukan pemilik menggunakan perhitungan seperti pada umumnya, yaitu harga beli dibagi jumlah barangnya, kemudian ditambah keuntungan yang diinginkan. Keuntungan yang diambil juga terbilang masih wajar, yaitu antara Rp500,- sampai Rp5.000,- tergantung barangnya.
2. Toko kelontong di Desa Sidoharjo, Kecamatan Gedeg, Kabupaten Mojokerto memiliki berbagai strategi untuk mempertahankan eksistensi usahanya. Strategi toko kelontong untuk mempertahankan eksistensi usahanya bisa digambarkan melalui beberapa uraian berikut: melakukan perhitungan omset disesuaikan dengan pemilik dan jam operasional toko kolontong serta menggunakan cara yang umum digunakan. Kemudian pergerakan omset masing-masing toko kelontong berbeda-beda, ada yang

fluktuatif maupun stabil. Namun, hal tersebut merupakan wajar dan biasa terjadi dalam usaha toko kelontong. Pemilik toko kelontong memiliki beberapa strategi untuk mengatasi pergerakan omset usahanya. Selanjutnya pemilik toko kelontong juga memperhatikan faktor yang diperhatikan pembeli sebelum membeli produk di tokonya dan memiliki strategi untuk menarik pembeli baru serta mempertahankan kesetiaannya. Selanjutnya, pemilik memiliki strategi dalam memperlakukan produk rusak dan tidak tersedia. Lalu pemilik juga memiliki strategi dalam menyikapi barang yang tidak laku dan jika terjadi kenaikan harga. Berbagai strategi yang dilakukan toko kelontong merupakan upaya agar usahanya tetap bisa eksis dan bertahan.

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah disimpulkan diatas, dapat diajukan saran-saran untuk menghadapi persaingan bisnis toko kelontong, antara lain:

### **1. Pengusaha Toko Kelontong**

Diharapkan pengusaha toko kelontong sadar dan memperhatikan persingan antar pasar yang kini semakin ketat. Pemilik toko kelontong juga harus berfikir kreatif dan cermat dalam menjalankan usaha tokonya agar bisa bertahan lama, seperti penggunaan benner pada toko, meningkatkan pelayanan kepada pembeli, pemberian potongan harga, dan pengembangan usaha.

## 2. Bagi Masyarakat dan Pembeli Toko Kelontong

Diharapkan pembeli bisa memberikan kritik dan saran kepada pemilik toko kelontong. Kritik sangat penting dan berpengaruh untuk kemajuan usaha toko kelontong. Pembeli juga jangan ragu untuk komplain jika ada produk yang dirasa tidak memuaskan. Komplain bisa digunakan untuk perbaikan usaha toko kelontong kedepannya.

## 3. Bagi Penelitian Selanjutnya

Diharapkan bisa menjadi referensi dan menambah wawasan bagi penelitian selanjutnya yang ingin mengkaji lebih dalam mengenai strategi mempertahankan eksistensi toko kelontong.