

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Dari pembahasan bab-bab sebelumnya, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Strategi bisnis yang digunakan untuk bisnis tanaman hias di Desa Rembang ini adalah dengan menerapkan strategi dalam hal pelayanan jasa yaitu perentalan tanaman hias dan strategi pemasaran. Strategi pemasaran dapat dilihat melalui strategi *marketing mix*, meliputi:
  1. Produk, mereka selalu mempertahankan keunggulan produk dengan cara melakukan perawatan dengan baik dan benar.
  2. Harga, harga yang dapat dijangkau oleh para konsumen serta memberikan potongan harga kepada para konsumen apabila melakukan pembelian dalam jumlah yang banyak.
  3. Tempat, sudah tidak dapat diragukan lagi jika Desa Rembang merupakan tempat yang strategis untuk dijadikan sebagai bisnis tanaman hias karena Desa ini sudah legendaris dengan pejualan tanaman hiasnya.
  4. Promosi, promosi yang dilakukan oleh mereka mayoritas dengan cara langsung atau bertatap muka yaitu bercengkerama langsung dengan pembeli.

Strategi Bisnis berbasis *marketing mix* terbukti mampu membantu pelaku usaha tanaman hias di Desa Rembang meningkatkan volume penjualan,

terutama harga yang fleksibel, pelayaan jasa rental tanaman hias, serta promosi langsung. Namun, dibutuhkan upaya yang lebih terstruktur dan terukur, termasuk penggunaan data penjualan dan pemanfaatan teknologi digital agar strategi bisnis lebih adaptif terhadap pasar modern.

2. Strategi penetapan harga yang tepat juga memainkan peran penting dalam meningkatkan volume penjualan. Pelaku usaha tanaman hias di Desa Rembang menerapkan strategi harga yang fleksibel, dengan menawarkan berbagai pilihan harga berdasarkan jenis dan ukuran tanaman. Selain itu, mereka juga memberikan diskon atau potongan harga untuk pembelian dalam jumlah besar, terutama bagi konsumen yang membutuhkan tanaman untuk acara besar seperti pernikahan atau dekorasi acara lainnya. Kerjasama dengan pihak ketiga, seperti *event organizer* dan toko tanaman , juga membantu meningkatkan volume penjualan.

## B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh maka peneliti menyampaikan saran sebagai berikut:

1. Bagi Pelaku usaha Tanaman Hias di Desa Rembang Kecamatan Ngadiluwih diharapkan mempertahankan dan terus meningkatkan beberapa strategi bisnis yang ada dengan tujuan untuk mengembangkan dan meningkatkan volume penjualan secara konsisten dalam jangka Panjang
2. Untuk kedepannya membentuk paguyuban bersama sehingga dalam Desa Rembang solidaritas pelaku usaha semakin kuat dan solid.

3. Bagi penelitian selanjutnya, peneliti berharap agar penelitian ini bisa menjadi referensi untuk meneliti lebih lanjut mengenai strategi pelaku usaha dalam mengembangkan usaha tanaman hias sesuai fokus dan tujuan yang ingin diteliti. Peneliti selanjutnya diharapkan dapat meneliti lebih dalam mengenai efektivitas strategi digital dibandingkan dengan strategi konvensional dalam meningkatkan volume penjualan tanaman hias, serta melihat pengaruh pelatihan manajemen bagi UMKM berbasis komunitas.