

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Rozigrabe Nursery berhasil mengembangkan usaha bibit anggur *import* dari skala hobi menjadi bisnis yang berkembang melalui penerapan strategi yang sistematis. Strategi tersebut mencakup penetrasi pasar awal dengan promosi dari mulut ke mulut dan pelayanan yang baik, pengembangan pasar melalui pemanfaatan media sosial, *marketplace*, serta jaringan reseller, serta inovasi produk melalui teknik grafting, penyediaan tabulampot, dan variasi ukuran bibit. Pendekatan edukatif kepada konsumen juga menjadi faktor penting dalam membangun kepercayaan dan loyalitas pelanggan. Strategi spesialisasi produk yang diterapkan memungkinkan Rozigrabe Nursery menjaga kualitas bibit dan reputasi usaha, sekaligus mengoptimalkan sumber daya. Secara keseluruhan, strategi pengembangan usaha ini sejalan dengan teori Ansoff dan prinsip pengembangan usaha yang menekankan inovasi produk, peningkatan kualitas layanan, serta pemanfaatan peluang pasar secara berkelanjutan.
2. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Rozigrabe Nursery berhasil meningkatkan volume penjualan bibit anggur *import* melalui strategi pengembangan usaha yang meliputi inovasi produk dengan teknik grafting dan tabulampot, pemanfaatan promosi digital melalui media sosial dan *marketplace*, serta pelayanan edukatif dan personal kepada konsumen. Peningkatan penjualan tercatat dari ±1.440 bibit per tahun pada 2022 menjadi ±2.400 bibit pada 2024, dengan pendapatan bulanan lebih dari Rp16 juta pada 2025. Faktor-faktor yang memengaruhi volume penjualan meliputi kualitas produk yang terjaga, selera konsumen yang dipantau sesuai tren dan musim

tanam, pelayanan yang edukatif dan personal, serta strategi bersaing yang menekankan kualitas dan edukasi alih-alih hanya menurunkan harga. Strategi ini membangun loyalitas pelanggan, memperluas jangkauan pasar hingga luar pulau dan ekspor, menjaga stabilitas penjualan, serta memastikan laba memadai sehingga mendukung pertumbuhan usaha Rozigrabe Nursery secara berkelanjutan.

B. Saran

1. Bagi Rozigrabe Nursery

Rozigrabe Nursery disarankan untuk terus mengembangkan inovasi produk, seperti menambah varietas bibit anggur unggulan dan model tabulampot baru sesuai permintaan konsumen. Pemanfaatan teknologi digital, seperti website resmi, *marketplace* tambahan, dan strategi pemasaran berbasis media sosial, sebaiknya diperkuat untuk memperluas jangkauan pasar dan mempermudah transaksi. Selain itu, penguatan pelayanan edukatif, follow-up pascapenjualan, dan pembinaan jaringan reseller perlu dilakukan secara berkelanjutan untuk menjaga loyalitas pelanggan dan mendorong peningkatan volume penjualan.

2. Bagi Penelitian Selanjutnya

Penelitian berikutnya disarankan untuk mengeksplorasi faktor-faktor lain yang dapat memengaruhi volume penjualan, misalnya aspek harga, promosi digital lebih lanjut, atau preferensi konsumen berdasarkan segmentasi wilayah dan demografi. Penelitian juga dapat menggunakan metode kuantitatif untuk mengukur pengaruh masing-masing strategi terhadap volume penjualan secara lebih spesifik, sehingga dapat memberikan rekomendasi yang lebih terukur dan aplikatif bagi pengembangan usaha serupa.