

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang sudah diperoleh dan dipaparkan oleh peneliti pada BAB sebelumnya, maka bisa disimpulkan sebagai berikut:

1. Strategi pengembangan bisnis di CV. Putra Mandiri melakukan pengembangan usaha vertikal dengan mempertahankan bisnis utama di bidang produksi tahu dan memperluas usaha melalui peternakan kambing yang dimulai pada tahun 2021 dan peternakan sapi pada tahun 2022. Sementara itu, pengembangan horizontal dilakukan dengan menambah variasi produk tahu, meningkatkan kualitas bahan baku dan proses produksi, memperluas wilayah pemasaran hingga ke luar Kabupaten Jombang seperti Gresik dan Surabaya, serta menjaga hubungan dengan pelanggan. CV Putra Mandiri juga menerapkan optimalisasi operasional melalui pembagian kerja jelas dan pengawasan kualitas produksi, melakukan penganeekaragaman produk yang berkembang dari beberapa jenis tahu menjadi 11 varian produk dengan harga tahun 2026 berkisar antara Rp3.500 hingga Rp11.000 per kemasan, memperluas jangkauan distribusi melalui pasar tradisional, pelanggan tetap, dan penjualan langsung di pabrik, serta menjalankan promosi dengan mengutamakan kualitas produk, pelayanan, media sosial, dan promosi dari mulut ke mulut.
2. Strategi pengembangan bisnis yang diterapkan oleh CV. Putra Mandiri dilakukan melalui pengembangan produk, penetapan harga yang disesuaikan dengan biaya produksi dan kondisi pasar, promosi secara langsung dan dari

mulut ke mulut, serta perluasan wilayah pemasaran hingga ke luar Kabupaten Jombang, termasuk Gresik dan Surabaya. CV. Putra Mandiri juga melakukan diversifikasi usaha dengan mengembangkan peternakan kambing dan sapi sebagai sumber pendapatan tambahan. Aktivitas operasional perusahaan mencakup rata-rata pengolahan sekitar 5.500 kg kedelai per hari yang menghasilkan sekitar 58.000 potong tahu atau sekitar 8.800 bungkus produk, dengan rata-rata penjualan sekitar 8.600 bungkus per hari dan pendapatan harian sekitar Rp42.935.636 atau rata-rata Rp1.288.069.083 per bulan. Berbagai jenis produk tahu dipasarkan dengan tingkat penjualan yang berbeda-beda, di mana total estimasi omzet harian mencapai sekitar Rp52.250.000. Data pendapatan perusahaan juga menunjukkan peningkatan setiap tahun, yaitu sebesar Rp11.001.829.000 pada tahun 2022, Rp12.193.680.000 pada tahun 2023, Rp13.658.229.000 pada tahun 2024, dan Rp15.456.829.000 pada tahun 2025. Selain itu, usaha peternakan mengalami perkembangan yang ditandai dengan peningkatan jumlah kambing dari 50 ekor pada tahun 2023 menjadi 76 ekor pada tahun 2025 serta peningkatan jumlah sapi dari 17 ekor menjadi 31 ekor pada periode yang sama. Pendapatan dari sektor peternakan juga meningkat dari Rp439.000.000 pada tahun 2023 menjadi Rp710.000.000 pada tahun 2024 dan mencapai Rp1.001.800.000 pada tahun 2025.

B. Saran

Pada penelitian yang berjudul peran strategi pengembangan bisnis dalam meningkatkan pendapatan CV. Putra Mandiri peneliti memiliki saran untuk beberapa pihak yakni:

1. Bagi pihak CV. Putra Mandiri di Desa Sumbermulyo Kecamatan Jogoroto Kabupaten Jombang

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, peneliti memberikan saran kepada pihak CV. Putra Mandiri di Desa Sumbermulyo Kecamatan Jogoroto Kabupaten Jombang agar terus mempertahankan dan meningkatkan strategi pengembangan bisnis yang sudah berjalan dengan baik. Perusahaan diharapkan mampu menjaga kualitas produk tahu, meningkatkan inovasi produk sesuai kebutuhan pasar, serta memperluas pemasaran melalui pemanfaatan media sosial dan teknologi digital agar jangkauan konsumen semakin luas. Selain itu, pengembangan usaha peternakan kambing dan sapi perlu terus dikelola secara optimal agar dapat menjadi sumber pendapatan tambahan yang mampu mendukung kestabilan usaha perusahaan dalam jangka panjang.

2. Bagi Pihak Akademik

Bagi akademik, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi tambahan sumber pengetahuan dan bahan kajian ilmiah mengenai bagaimana bentuk strategi pengembangan bisnis dalam meningkatkan pendapatan usaha. Penelitian ini juga diharapkan dapat digunakan sebagai referensi pembelajaran bagi mahasiswa, khususnya dalam bidang manajemen bisnis, kewirausahaan, dan pemasaran. Selain itu, pihak akademik diharapkan dapat terus mendukung pengembangan penelitian yang berkaitan dengan usaha mikro, kecil, dan menengah agar mampu memberikan manfaat bagi perkembangan ilmu pengetahuan maupun dunia usaha di masyarakat.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan referensi untuk melakukan penelitian yang lebih mendalam mengenai strategi pengembangan bisnis, khususnya pada usaha industri tahu atau usaha mikro dan menengah lainnya. Peneliti selanjutnya disarankan untuk menambahkan variabel penelitian lain, seperti strategi digital marketing, kepuasan konsumen, atau pengaruh inovasi produk terhadap peningkatan pendapatan usaha. Selain itu, penelitian juga dapat dilakukan dengan cakupan lokasi yang lebih luas agar hasil penelitian yang diperoleh menjadi lebih beragam dan lengkap.