BAB VI
PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian yang telah dilakukan dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan pengembangan bisnis yang dilakukan oleh Tabulampot Alpukad Indonesia Desa Jambu dalam hal ini yang dilakukan, meliputi program yang di pakai yaitu program Mendadak Kaya. Program ini bertujuan sebagai pengembangan produk dengan memberdayakan masyarakat sekitar bisa terampil dan mandiri dengan memberikan pengetahuan dan pelatihan pembuatan bibit Tabulampot yang berguna dapat meningkatkan bakat, minat dan tambahan pendapatan masyarakat sehingga kegiatan produksi bibit Tabulampot dapat menyerap tenaga sumber daya manusia. Melakukan strategi pemasaran dengan media sosial untuk menjangkau lebih luas pasar sehingga memudahkan para konsumen. Mempertahankan kualitas produk bibit Tabulampot dengan pilihan bibit yang unggul dan baik supaya permintaan bibit untuk para petani dan masyarakat dapat lebih tinggi. Kemudian, mempertahankan strategi harga yang selalu stabil dan terjangkau supaya dapat menjangkau pasar yang lebih luas dan harganya juga bersaing dari pesaing bisnis yang sama terbilang lebih murah sudah mendapatkan bibit yang berkualitas.
2. Hasil analisis SWOT pengembangan bisnis Tabulampot Alpukad Indonesia Desa Jambu dapat diketahui faktor internal dan faktor eksternal. Dimana faktor internal dari kekuatan *(strength)* bisnis Tabulampot Alpukad Indonesia Desa Jambu meliputi, memiliki produk bibit yang unggul dan berkualitas, memiliki brand atau merk yang diciptakan lebih dari 20 varietas jenis Alpukad, memiliki lokasi yang luas, memberdayakan SDM sudah aktif, teknologi pemasaran melalui media sosial, sudah mempunyai logo, mempunyai 2 cabang bisnis, dan pembibitan diproduksi sendiri. Faktor internal dari kelemahan *(weakness)* meliputi, teknologi

pembukuan atau akuntan masih manual, Teknologi pembukuan keuangan masih manual, belum bisa memastikan tabulampot dapat menghasilkan buah yang lebat, besar atau jumbo, dan belum ada lembaga yang ikut mengatur pengembangan Tabulampot. Dan faktor eksternal peluang (opportunity) meliputi, pertumbuhan dan pendapatan masyarakat meningkat, kemajuan teknologi**,** dan mengadakan Give – away untuk menarik konsumen. Kemudian faktor eksternal ancaman *(threats)* meliputi, mengambil video produk dengan mengatasnamakan Tabulampot Alpukad Indonesia, Perilaku kompetitif pesaing bisnis yang sama, daya tawar konsumen yang membandingkan harga dengan bisnis yang sama, komentar para konsumen, dan perubahan cuaca.

B. Saran

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, maka peneliti ingin menyampaikan beberapa saran yang dapat dijadikan masukan, yaitu sebagai berikut.

1. Diharapkan kepada pengelola bisnis Tabulampot Alpukad Indonesia Desa Jambu untuk lebih aktif berperan dalam mengembangkan bisnisnya dan terus berinovasi dan tetap terus untuk memberikan dukungan kepada masyarakat untuk kegiatan pembibitan sehingga ekonomi masyarakat terus meningkat dan maju.
2. Kepada pengelola bisnis Tabulampot Alpukad Indonesia Desa Jambu disarankan lebih aktif berkoordinasi dengan pemerintah sebagai merealisasikan strategi dengan baik, efektif, dan efesien. Serta dibutuhkan pemerintah Kabupaten Kediri supaya secara aktif membantu berbagai bisnis para petani bibit Tabulampot menjadi lebih baik.
3. Kepada pengola bisnis Tabulampot disarankan tetap mempertahankan kualitas produk bibit Tabulampot lebih baik, unggul, dan menghasilkan tanaman atau buah yang berkualitas super sehingga dapat memuaskan para konsumen.