

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan penjelasan bab IV sebelumnya, beberapa hal yang dapat disimpulkan adalah sebagai berikut :

5.1 KESIMPULAN

- 1) Petshop “Ndutz Reptile” ada pada kuadran I maka melakukan strategi Growth Oriented Strategy, yaitu pertumbuhan yang agresif dengan cara mencapai pertumbuhan, baik dalam penjualan, asset, maupun profit. Hal tersebut dapat dicapai dengan cara, menambah kualitas dari produk yang ditawarkan, dan menambah jaringan distribusi yang lebih luas dan mengembangkan produk baru dengan produk pertamanya dan menambah kualitas jasa pelayanan.
- 2) Kelemahan yang dimiliki petshop “Ndutz reptile” tidak menjadi hambatan bagi perusahaan untuk terus dapat mengembangkan usahanya dan bersaing dengan perusahaan yang sejenisnya.
- 3) Pada data penjualan bulan Januari penghasilan yang didapatkan sangatlah minim karena jumlah hewan yang datang sangatlah sedikit, sehingga berpengaruh pada proses penjualan dan mempengaruhi hasil penjualan.

5.2 SARAN

- 1) Dari hasil analisis SWOT kelemahan yang ada pada petshop “Ndutz Reptile” sebaiknya diminimalkan, seperti kelemahan yang terjadi pada

keterbatasan produknya dengan menambah varian produk yang dijual dan memperbanyak jumlah kuotanya, sehingga petshop “Ndutz reptile” dapat melihat pesaing yang ada.

- 2) Dengan melihat posisi petshop “Ndutz Reptile” yang jatuh pada kuadran I maka disini “Ndutz Reptile” dapat mengambil peluang yang ada dengan cara melakukan ekspansi pasar, memanfaatkan sistem teknologi promosi dengan sebaik-baiknya, memperluas jaringan distribusi, dan mengikuti perkembangan pasar yang ada jadi “Ndutz Reptile” harus terus up to date dengan apa yang diinginkan dan dicari oleh konsumen.
- 3) Pada bulan Agustus 2014 mengalami sedikit penurunan dikarenakan kurang maksimalnya proses promosi seperti tidak adanya pameran sehingga disarankan agar terus menerus memberikan promosi-promosi aktif agar usaha petshop selalu berkembang.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari, 2004. Kewirausahaan, Bandung : Alfabeta
- Boone E. Louis dan Kurtz L. David, 2002. Pengantar Bisnis Jilid Satu, Jakarta : Airlangga
- Kotler, Philip, 2001. Manajemen Pemasaran di Indonesia, Jilid II. Jakarta : Salemba Empat.
- Kotler, Philip, et. Al, 2000. Manajemen Pemasaran Prespektif Asia. Yogyakarta : Andi
- Madura, Jeff, 2006. Pengantar Bisnis, Salemba Empat
- Ma'ruf Hendry, 2005. Pemasaran Ritel, Jakarta : Gramedia Pustaka Umum
- Moloeng, J. Lexy, 2002. Metodologi Penelitian Kualitatif, Bandung : PT Remaja Rosdakarya
- Rangkuti, Freddy, 2006. Analisis Swot : Teknik Membedah Kasus Bisnis Jakarta : Gramedia Pustaka Umum
- Subanar, Harimurti, 2001. Manajemen Usaha Kecil Edisi Pertama, Yogyakarta : BPFE
- Sugiono, 2008. Memahami Penelitian Kualitatif, Bandung : Alfabeta
- Suhardjono, 2009. Manajemen Perkreditan Usaha Kecil dan Menengah, Yogyakarta : UPP AMP YKPN
- Suryana, 2006, Kewirausahaan, Jakarta : Salemba Empat
- Tedjo Tripomo dan Udin, 2005. Manajemen Strategi, Bandung : Rekayasa Sains
- Umar, Husein, 2005. Strategic Manajemen In Action : PT Gramedia Pustaka Utama

Non – buku

Deskop website : <http://infoukm.wordpress.com>

[http://id.wikipedia.org/wiki/usaha kecil dan menengah](http://id.wikipedia.org/wiki/usaha_kecil_dan_menengah)

http://www.depkop.go.id/indeks.php?option=com_content&view=article&id=129

<http://www.docstoc.com>Education>Graduate>Education>

Jurnal :

Annisa Karimah, Fakultas Peikanan dan Ilmu Kelautan Universitas Padjadjaran. dengan penelitian yang berjudul “Analisis Prospektif Usaha Ikan Hias Air Tawar di Taman Akuarium Air Tawar (TAAT) Dan Taman Mini Indonesia Indah (TMII) Jakarta.”