

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilaksanakan, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan analisis lingkungan usaha, baik dari sisi internal (sumber daya manusia, keuangan, operasional, dan pemasaran) maupun eksternal (pelanggan, pemasok, dan pesaing), menunjukkan bahwa AgriGo.Mart memiliki potensi usaha yang baik. Tingginya permintaan sarana produksi pertanian di wilayah Gondang, Dander, dan Sekar serta persaingan yang masih didominasi toko tradisional menunjukkan bahwa AgriGo.Mart memiliki peluang pasar yang kuat dan potensi bersaing secara kompetitif.
2. Berdasarkan analisis kelayakan usaha yang meliputi aspek pasar, sumber daya manusia, teknis operasional, keuangan, dan lingkungan, menunjukkan hasil yang positif. Dari aspek keuangan, usaha ini mampu menutup biaya operasional dan menghasilkan laba, sedangkan dari aspek teknis didukung oleh lokasi yang strategis serta pengelolaan stok yang baik. Dengan demikian, AgriGo.Mart dinilai layak untuk dijalankan baik secara finansial maupun non-finansial.
3. AgriGo.Mart telah merancang strategi pengelolaan dan pengembangan usaha melalui *business plan* yang komprehensif, meliputi perencanaan pemasaran dengan fokus wilayah Gondang dan sekitarnya, segmentasi dan target pasar yang jelas (petani menengah

ke bawah). Selain itu, perencanaan organisasi dan operasional telah disusun secara terstruktur, serta didukung oleh proyeksi keuangan yang menunjukkan pendapatan berkelanjutan. Dengan demikian, *business plan* AgriGo.Mart dinilai memiliki kredibilitas yang baik dan prospek usaha jangka panjang.

5.2 Saran

Pentingnya peningkatan kualitas pelayanan, pengelolaan usaha yang profesional, serta kemampuan dalam melihat peluang dan kelemahan usaha menjadi faktor utama dalam mendukung perkembangan AgriGo.Mart ke depan. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1. Berkaitan dengan peningkatan pendapatan usaha, AgriGo.Mart disarankan untuk melakukan strategi pengembangan usaha guna memperluas pasar dan meningkatkan volume penjualan, antara lain:
 - a) Menjalin kerja sama dengan kelompok tani dan komunitas petani lokal di wilayah Gondang, Dander, dan Sekar sebagai mitra distribusi maupun pelanggan tetap, sehingga dapat meningkatkan penjualan secara berkelanjutan.
 - b) Melakukan promosi melalui media sosial dan WhatsApp dengan menyampaikan informasi produk, promo musiman, serta edukasi pertanian untuk menarik minat pelanggan.
 - c) Mengembangkan layanan tambahan dengan membeli hasil panen petani dengan harga yang sedikit lebih tinggi untuk meningkatkan loyalitas pelanggan serta nilai tambah.

2. Berkaitan dengan aspek operasional dan pelayanan, untuk menghindari keluhan dari pelanggan serta menjaga kualitas layanan, AgriGo.Mart disarankan untuk menerapkan Standard Operating Procedure (SOP) yang jelas, antara lain:
 - a) Melakukan pengecekan kondisi produk sebelum dijual, terutama benih dan pestisida, untuk memastikan kualitasnya.
 - b) Menata dan menyimpan produk sesuai standar (pupuk, benih, pestisida) serta menerapkan sistem FIFO untuk menjaga kualitas.
 - c) Memberikan informasi penggunaan produk kepada pelanggan untuk mengurangi kesalahan dan meningkatkan kepuasan.
 - d) Melakukan pengecekan ulang transaksi dan produk sebelum diserahkan untuk memastikan kesesuaian.
 - e) Menangani keluhan pelanggan secara cepat dan solutif serta melakukan evaluasi layanan.