

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan pada usaha kecil Ikan Koi di Kecamatan Sanankulon Blitar, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Strategi pemasaran yang tepat bagi usaha kecil adalah sebagai berikut:
  - a. Menambah pengetahuan tentang Ikan Koi
  - b. Mencari investor untuk mengembangkan usaha atau kerja sama dengan Bank
  - c. Memperbaharui sistem distribusi dan juga peralatan yang digunakan
  - d. Meningkatkan pelayanan terhadap pelanggan
  - e. Memperluas pasar dari lokal ke regional maupun internasional
  - f. Meningkatkan *service* agar pelanggan puas agar pelanggan mau kembali lagi
  - g. Melakukan transparansi misalnya beriklan lewat internet atau *web*
  - h. Memperluas target pasar yang dituju
  - i. Meningkatkan penjualan
  - j. Mengikuti perlombaan atau kontes Ikan Koi sebagai sarana promosi dan juga melihat tingkat pasar
2. Sedangkan Strategi yang paling efektif untuk bersaing dipasar adalah:
  - a. Meningkatkan *service* agar pelanggan puas agar pelanggan mau kembali lagi
  - b. Melakukan transparansi misalnya beriklan lewat internet atau *web*

- c. Mengikuti perlombaan atau kontes Ikan Koi sebagai sarana promosi dan juga melihat tingkat pasar
- d. Mencari investor untuk mengembangkan usaha atau kerja sama dengan Bank

## B. Saran

Untuk meningkatkan kualitas strategi agar dapat bersaing dipasar saat ini maupun masa mendatang, maka peneliti menyarankan usaha kecil Ikan Koi terutama yang ada di Kecamatan Sanankulon sebagai berikut:

1. Dalam hal teknologi, usaha kecil seharusnya mengikuti perkembangan zaman dengan melakukan transparansi atau beriklan di internet, atau membentuk suatu *web* atau *e-mail* agar memudahkan pelanggan untuk mengetahui Ikan Koi yang mereka inginkan tersedia atau tidak, selain itu akan lebih menglobal.
2. Memberikan pelayanan tambahan, seperti memberikan garansi atau bonus Ikan dalam pembelian dalam jumlah tertentu, agar pelanggan lebih puas lagi dan tentu saja dengan tetap menjaga kualitas produk.
3. Lebih sering mengikuti pameran atau perlombaan Ikan Koi, sebagai sarana promosi maupun bersaing. Contohnya, mengikuti kontes "*Bidders*" akhir tahun ini yang rencananya akan bertempat di Kota Blitar.
4. Mengikuti atau membentuk suatu organisasi Ikan Koi agar dapat mengembangkan usaha kecil dan tentu saja berbagi pengalaman tentang Ikan Koi.