

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Strategi yang dilakukan oleh pelaku usaha batu bata di Desa Langgea terdiri dari tiga macam strategi yaitu strategi korporasi, strategi bisnis, dan strategi fungsional. Strategi korporasi yaitu melakukan strategi pertumbuhan berupa integrasi vertikal dengan mengambil alih fungsi pemasok dan distributor, serta melakukan inovasi produk untuk meningkatkan kualitas produk. Kemudian strategi bisnis dengan menerapkan strategi kepemimpinan biaya (*overall cost leadership*) yaitu memperkecil biaya yang dikeluarkan. Lalu strategi fungsional ditempuh melalui beberapa strategi yaitu strategi operasi dengan menerapkan strategi produksi dan strategi dalam menghadapi cuaca, strategi finansial dengan modal sendiri, strategi pemasaran dengan pemasaran *word of mouth*, dan strategi sumber daya manusia dengan menggunakan sumber daya manusia yang ahli di bidangnya.
2. Dari hasil perhitungan kesejahteraan dengan menggunakan model CIBEST pada pengusaha batu bata didapatkan hasil bahwa kesejahteraan materiil yaitu pendapatan sebulan yang diperoleh oleh pengusaha batu bata lebih besar dari nilai MV.

Kesejahteraan masing-masing pengusaha sangat berbeda, namun secara sandang, pangan, papan, pendidikan dan kesehatan, para pengusaha batu bata tersebut cukup sejahtera, yaitu dilihat dari pendapatan yang mencukupi untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari baik kebutuhan sendiri maupun kebutuhan keluarga. Sedangkan kesejahteraan spiritual pengusaha bernilai $\geq 3,0$ yang artinya tingkat kesejahteraan pengusaha batu bata di Desa Langgea berada pada kuadran I yaitu sejahtera (kaya materiil dan kaya spiritual), dan tidak ada dalam kuadran II (kemiskinan material), dalam kuadran III (kemiskinan spiritual) maupun kuadran IV (kemiskinan absolut).

5.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan penulis memberikan beberapa saran sebagai bahan pertimbangan dan proses pengembangan lebih lanjut. Adapun saran-saran tersebut adalah sebagai berikut:

1. Bagi penelitian selanjutnya, sebaiknya memperluas dan memperdalam objek penelitian tertentu supaya dapat memperoleh informasi yang lebih lengkap yang berkaitan dengan manajemen strategi seperti strategi pemasaran yang berkaitan dengan penggunaan *digital marketing* dan *e-commerce*.

2. Bagi pelaku usaha batu bata di Desa Langgea sebaiknya memperkuat strategi pemasaran dengan lebih memperluas pemasaran produk. Serta sebaiknya melakukan pencatatan keuangan minimal mencatat pemasukan dan pengeluaran sehingga keuntungan dan kerugian dapat dilihat dengan jelas.

5.3 Limitasi

Limitasi atau kelemahan pada penelitian ini terletak pada proses penelitian. Peneliti menyadari bahwa dalam suatu penelitian pasti terjadi kendala dan hambatan. Salah satu faktor yang menjadi kendala dan hambatan dalam penelitian ini adalah responden atau informan, sulitnya informan untuk menjawab pertanyaan karena kesibukannya yang padat.

