

## **BAB V PENUTUP**

### **A. Simpulan**

#### **1. Model Wirausaha di Desa Langgar Dalem**

Di Desa Langgar Dalem ini banyak berwirausaha dalam skala besar maupun kecil. Diantaranya sebagai berikut :

- a. Ekspedisi REX Kudus
- b. Penjual Madu
- c. Konveksi

Dari usaha tersebut wirausaha menghidupi keluarganya. Di Desa Langgar Dalem rata-rata masyarakatnya berekonomi menengah ke bawah. Banyak dari masyarakatnya yang hidup sederhana, walaupun itu tinggal di daerah perkotaan.

Penjualan Madu yang konsisten akan bisa membantu penjual dalam segi perekonomian. Dalam berbisnis konveksi di Desa Langgar Dalem hanya sedikit dan produknya berbeda semua sehingga persaingannya tidak terlalu ketat antar pebisnis konveksi.

#### **2. Strategi Pemberdayaan Wirausaha Dalam Meningkatkan Ekonomi Keluarga Di Desa Langgar Dalem**

Strategi pemberdayaan wirausaha di Desa Laanggar Dalem meliputi aplikasi pada market place. Aplikasi *market place* berfokus pada aplikasi Shoopee dan Facebook. Dari strategi yang dilakukan, diharapkan bisa meningkatkan ekonomi sehingga penghasilan bisa bertambah. Karena sosial media pada zaman sekarang ini banyak diakses masyarakat dan mudah dalam penggunaannya. Jika cara mencari konsumen ditambah lagi dengan cara online maka penghasilan menjadi bertambah. Oleh sebab itu berdagang lewat online dapat menjadi masukan dalam wirausaha.

### **B. Saran-saran**

Adapun saran yang diberikan peneliti kepada wirausaha di Desa Langgar Dalem mengenai Strategi Pemberdayaan Wirausaha Melalui Aplikasi Market Place Dalam Meningkatkan Ekonomi Keluarga di Desa Langgar Dalem Kecamatan Kota Kabupaten Kudus yaitu :

1. Untuk kegiatan promosi dalam usaha ekspedisi paket REX kudas ini bisa dilakukan secara terus menerus supaya masyarakat kudas tertarik dalam pengiriman paket.

2. Untuk kegiatan promosi dalam penjualan madu terus mengikuti langkah-langkah promosi dari Shoopee dan itu membutuhkan waktu yang cukup lama karena itu mulai dari awal. Selain itu, berjualan melalui aplikasi Market Place terus dilakukan supaya masyarakat tertarik untuk membeli madu. Sehingga penjualan madu bisa dilakukan juga lewat ekspedisi paket ataupun COD.
3. Untuk kegiatan promosi madu sebaiknya lebih bervariasi supaya masyarakat tertarik.

### **C. Penutup**

Rasa Syukur Alhamdulillahirobbil'alamini atas rahmat yang diberikan oleh Allah SWT pada peneliti sehingga mampu menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Peneliti menyadari bahwa hasil penulisan skripsi ini terdapat banyak kesalahan dan kekurangan. Peneliti mengharapkan kritik dan sarannya. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat untuk pembaca. Aamiin.

