

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Pada penelitian tentang pengrajin rebana di Desa Bategede pada 3 tempat tempat pengrajin rebana yaitu pengrajin rebana Nailil Muna, Ahmad Rofiq, dan Noor Said adalah dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Masing-masing pengrajin rebana memiliki strategi khusus dalam meningkatkan volume penjualan dan daya saing. Strategi yang mereka terapkan secara umum memiliki kesamaan, yakni:
 - a. Strategi Bapak Musta'in
Beliau dalam memasarkan produknya menggunakan beberapa strategi, yaitu pengenalan, prioritas kualitas, prioritas kecepatan, stok barang melimpah, penitipan barang di toko-toko, dan memberikan seni ukir.
 - b. Strategi Bapak Noor Sa'id
Beliau dalam memasarkan produknya menggunakan strategi berupa pengenalan, prioritas kualitas, prioritas kecepatan, stok barang melimpah, garansi, dan jual ecer.
 - c. Strategi Bapak Ahmad Rofiq
Beliau dalam memasarkan produknya menggunakan beberapa strategi, yaitu pengenalan, prioritas kualitas, prioritas kecepatan, dan menjalin relasi jual diberi imbalan.
2. Masing-masing pengrajin memiliki langkah inovatif yang digunakan untuk meningkatkan volume penjualan dan daya saing produk. Bapak Musta'in menempuh langkah inovasi dengan pengenalan, prioritas kualitas, prioritas kecepatan, stok barang melimpah, penitipan barang di toko-toko, dan memberikan seni ukir. Bapak Noor Sa'id menempuh langkah inovasi dengan pengenalan, prioritas kualitas, prioritas kecepatan, stok barang melimpah, garansi, dan jual ecer.
3. Berbagai kendala yang dihadapi oleh pengrajin rebana di Desa bategede yaitu kendala dari aspek Sumber Daya Manusia, Pemasaran, Peran Pemerintah, dan Aspek Cuaca. Kendala pada aspek SDM yaitu karena kurangnya

SDM yang berkualitas, disini solusinya yaitu dengan melakukan pelatihan secara berkala. Kendala pada aspek pemasaran terjadi karena minimnya pengetahuan pelaku usaha tentang *internet marketing*, solusinya yaitu dengan mengikuti pelatihan-pelatihan tentang pemasaran yang banyak tersedia baik internet maupun offline. Kendala pada aspek pemerintah terjadi karena pemerintah Desa Bategede kurang memperhatikan UMKM terutama pengrajin rebana, solusinya yaitu pemerintah desa membentuk koperasi. Kendala pada aspek cuaca karena pada musim penghujan kesulitan produksi karena peran penting sinar matahari pada pengeringan bahan baku, solusinya yaitu dengan membeli bahan baku setengah jadi yang sudah banyak tersedia.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan penulis, maka ada beberapa saran yang penulis kemukakan demi kemajuan bersama:

1. Bagi pengrajin rebana di Desa Bategede
Untuk kedepannya ada pembagian tugas dalam bisnis, yaitu bagian produksi, keuangan dan pemasaran. Dengan demikian akan lebih cepat berkembang karena pekerjaan menjadi lebih ringan.
2. Bagi pemerintah Desa Bategede
Membentuk koperasi centra bategede, karena potensi bisnis rebana di Desa Bategede sangat besar. Dengan adanya koperasi para pengrajin rebana bisa berkembang lebih cepat.
3. Bagi peneliti selanjutnya
Ruang lingkup pemasaran sangat besar dan ada banyak metode dalam penelitiannya. Karena keterbatasan peneliti disini maka diharapkan peneliti selanjutnya bisa mengembangkannya dengan metode-metode yang lain.