

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Wilmer adalah usaha yang menyediakan produk minuman kesehatan. Usaha Wilmer bertujuan untuk bisa membantu para pelaku-pelaku usaha yang kesulitan dalam mencari *supplier* minuman kesehatan untuk usahanya serta bersamaan juga untuk membuat masyarakat Indonesia lebih peduli dengan kesehatannya. Tujuan tersebut seiring juga dengan permasalahan konsumen menginginkan produk minuman kesehatan dengan kualitas yang baik. Pada saat ini usaha Wilmer memiliki empat produk wedang dengan varian yang berbeda yaitu wedang uwuh, wedang secang, wedang bunga telang, dan wedang bajigur. Dalam menjalankan usahanya Wilmer selalu ingin mengembangkan usahanya untuk bisa memenuhi kebutuhan konsumennya.

Membentuk usaha yang memberikan produk minuman kesehatan bagi konsumen. Wilmer terus ingin melakukan pengembangan, rencana pengembangan yang ingin dilakukan usaha Wilmer untuk memenuhi kebutuhan konsumen yaitu, pada konsep *business to business* (B2B), promosi melalui media sosial Instagram, dan pengembangan produk. Pengembangan konsep *business to business* (B2B) dilakukan untuk menambah jumlah pelaku usaha yang bekerjasama menjadikan usaha Wilmer sebagai *supplier* dari menu minuman kesehatan yang ditawarkan oleh pelaku usaha tersebut. Pengembangan promosi melalui media sosial Instagram dilakukan agar usaha Wilmer bisa menjangkau lebih banyak calon konsumen dan agar media sosial Instagram bisa menjadi wadah promosi dari usaha Wilmer. Pengembangan produk dilakukan agar produk dari usaha Wilmer bisa menjadi lebih baik lagi dan bisa memenuhi dan memuaskan kebutuhan dari konsumen. Pada saat ini bisnis Wilmer adalah bisnis yang sedang berjalan menuju tahap pengembangan dengan memiliki laba yang baik tiap bulannya. Namun dengan pengembangan yang akan dilakukan diharapkan usaha Wilmer bisa mendapatkan laba yang meningkat dari laba sebelumnya.

5.2 Saran

Saran untuk usaha Wilmer adalah kekurangan dalam hal pemasaran melalui media sosial Instagram, produk yang masih bergantung pada satu *supplier* dan konsumen yang menjadikan usaha Wilmer sebagai *supplier* dari usahanya yang masih sedikit hendaknya dilakukan pengembangan yang harus diperhatikan dan dikerjakan oleh pemilik usaha. Pengembangan hendaknya dilakukan dalam bentuk perbaikan internal dan eksternal usaha Wilmer agar usaha yang dijalankan bisa berjalan dengan maksimal mencari keuntungan dan memberikan manfaat

bagi konsumen. Oleh karena itu strategi yang telah ada hendaknya bisa dikerjakan dengan maksimal dan di sempurnakan seiring berjalannya waktu, serta dikaji agar tetap relevan dengan perkembangan zaman dan pasar yang ada. Strategi perkembangan yang telah dibuat tersebut hendaknya membuat usaha Wilmer bisa menjangkau pasar nya dengan baik, menghasilkan produk yang berkualitas secara mandiri, dan mampu bekerjasama dengan pelaku-pelaku usaha sebagai *supplier* dari minuman kesehatan usahanya.

