

BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa usaha *Refill Gas Portable* (Regport) memiliki potensi bisnis yang cukup besar di wilayah Yogyakarta, khususnya pada segmen mahasiswa, pekerja, dan masyarakat umum. Hasil analisis menunjukkan bahwa Regport mampu menjawab kebutuhan konsumen akan layanan pengisian ulang gas portable yang praktis, aman, dan terjangkau. Dengan strategi promosi digital melalui media sosial, usaha ini dapat dikenal secara cepat dan mampu menarik minat pelanggan. Dari sisi internal, Regport memiliki kekuatan berupa harga yang kompetitif, aksesibilitas layanan yang mudah, serta inovasi layanan delivery yang memberikan nilai tambah bagi konsumen. Namun, terdapat pula kelemahan yang harus diperhatikan, seperti keterbatasan ruang operasional, dan standar keamanan yang masih perlu ditingkatkan. Sementara itu, dari sisi eksternal, peluang usaha ini cukup besar karena permintaan gas portable yang terus meningkat, pasar yang relatif belum jenuh, serta adanya potensi ekspansi layanan dan diversifikasi produk.

Analisis SWOT menempatkan Regport pada kuadran *Strength-Opportunities* (SO), yang berarti bahwa posisi usaha saat ini berada dalam kondisi yang baik untuk melakukan strategi pengembangan secara agresif. Dari sisi keuangan, laporan laba rugi, neraca, arus kas, serta analisis *Break Even Point* (BEP) menunjukkan bahwa usaha ini telah mencapai titik impas bahkan mampu mencetak keuntungan, sehingga dapat dikatakan memiliki prospek berkelanjutan. Dengan demikian, strategi pengembangan yang dirancang melalui inovasi layanan, peningkatan kualitas operasional, serta perluasan pasar diharapkan mampu memperkuat posisi Regport di tengah persaingan.

5.2. Saran

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Regport memiliki potensi besar untuk terus berkembang, namun masih terdapat beberapa aspek yang perlu diperhatikan agar usaha dapat berjalan lebih optimal. Oleh karena itu, diperlukan langkah-langkah pengembangan yang berfokus pada peningkatan operasional, pemasaran, dan keuangan. Dari sisi operasional, Regport perlu memastikan proses produksi berjalan lebih efisien dengan sarana yang memadai serta standar keselamatan yang terjaga, termasuk pelatihan tenaga kerja secara berkala. Sementara itu, dari sisi pemasaran, promosi dapat diperkuat melalui berbagai saluran, baik online maupun offline, sekaligus menghadirkan inovasi produk seperti layanan isi ulang darurat, katalog digital, maupun penambahan aksesoris pendukung. Dari sisi keuangan, pencatatan yang lebih terstruktur dan pengalokasian keuntungan untuk reinvestasi juga diperlukan agar usaha memiliki fondasi yang lebih kuat dan berkelanjutan.

Dengan penguatan pada aspek-aspek tersebut, Regport diharapkan mampu meningkatkan daya saing, memperluas jangkauan pasar, serta memberikan layanan yang semakin profesional dan terpercaya bagi masyarakat.