

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa strategi pengembangan bisnis Toko Alternatif Tani dibentuk melalui pemanfaatan sumber daya internal secara optimal serta penerapan strategi pemasaran yang berbasis pada relasi dengan petani. Secara lebih rinci, kesimpulan penelitian ini dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Kondisi faktor internal dan eksternal Toko Alternatif Tani menunjukkan bahwa usaha memiliki kekuatan dominan berupa pengalaman lapang dan layanan konsultasi teknis pemilik, reputasi dan kepercayaan petani, strategi Just In Time, serta fleksibilitas pembayaran, di tengah kelemahan berupa ketergantungan pada figur pemilik dan sistem manajemen yang masih sederhana. Dari sisi eksternal, peluang berupa luasnya kebutuhan saprotan dan segmen petani muda lebih dominan dibandingkan ancaman persaingan dan fluktuasi harga, sehingga usaha berada pada Kuadran I analisis SWOT.
2. Berdasarkan pendekatan Resource-Based View (RBV), keunggulan bersaing Toko Alternatif Tani lebih bertumpu pada sumber daya tidak berwujud, yaitu pengalaman dan kompetensi teknis pemilik, kepercayaan petani, strategi Just In Time, dan fleksibilitas pembayaran, yang memenuhi kriteria VRIO sehingga berpotensi menjadi keunggulan bersaing berkelanjutan dan tidak bergantung pada persaingan harga.
3. Rumusan strategi pengembangan bisnis yang paling tepat bagi Toko Alternatif Tani adalah strategi agresif atau progresif (Strengths–Opportunities), yaitu memanfaatkan kekuatan internal untuk menangkap

peluang pasar melalui penguatan layanan konsultatif, optimalisasi strategi Just In Time dan fleksibilitas pembayaran, serta perluasan jangkauan pasar terhadap petani muda dan tren produk pertanian ramah lingkungan.

Integrasi analisis RBV dan SWOT menunjukkan bahwa strategi daya saing Toko Alternatif Tani lebih efektif jika diarahkan pada pemanfaatan kekuatan internal untuk menangkap peluang pasar, sehingga usaha tidak bergantung pada persaingan harga, melainkan pada penciptaan nilai melalui pelayanan, kepercayaan, dan relasi dengan petani.

5.2 Implikasi

5.2.1 Implikasi Teoritis

Hasil penelitian ini memberikan implikasi teoretis terhadap pengembangan kajian strategi pengembangan bisnis pada usaha ritel sarana produksi pertanian berskala mikro. Temuan penelitian memperkuat pendekatan Resource-Based View (RBV) yang menekankan pentingnya sumber daya tidak berwujud, seperti pengalaman, kompetensi teknis, kepercayaan, dan relasi, sebagai penentu keunggulan bersaing yang berkelanjutan. Selain itu, penelitian ini memperkaya penerapan analisis SWOT dengan menunjukkan bahwa faktor kekuatan yang dipetakan dalam SWOT dapat bersumber dari kapabilitas internal yang telah tervalidasi melalui kriteria VRIO, sehingga integrasi RBV dan SWOT menghasilkan rumusan strategi yang lebih kontekstual dan berbasis empiris.

5.2.2 Implikasi Praktis

Secara praktis, hasil penelitian ini memberikan implikasi bagi pengelola Toko Alternatif Tani dan pelaku usaha ritel saprotan sejenis dalam merancang strategi peningkatan daya saing, antara lain:

1. Layanan konsultatif berbasis pengalaman teknis pemilik perlu terus dipertahankan dan dikembangkan karena menjadi pembeda utama yang sulit ditiru pesaing.
2. Strategi Just In Time dan fleksibilitas pembayaran perlu dikelola secara lebih terencana, termasuk pencatatan piutang dan stok, agar keunggulan tersebut tidak menimbulkan risiko keuangan.
3. Perluasan jangkauan pasar terhadap segmen petani muda serta pemanfaatan media digital secara bertahap dapat memperkuat posisi usaha tanpa meninggalkan keunggulan relasionalnya.

5.3 Saran dan Rekomendasi

Berdasarkan hasil penelitian mengenai strategi pengembangan bisnis Toko Alternatif Tani, serta merujuk pada keterbatasan penelitian yang ada, peneliti menyampaikan saran dan rekomendasi sebagai berikut:

1. Bagi Toko Alternatif Tani

- a. Memperkuat dan mempertahankan layanan konsultasi teknis sebagai keunggulan utama, serta mendokumentasikan pengetahuan teknis pemilik agar tidak sepenuhnya bergantung pada satu figur.
- b. Membenahi sistem pencatatan inventaris, penjualan, dan piutang secara lebih terstruktur untuk mendukung strategi Just In Time dan fleksibilitas pembayaran secara berkelanjutan.
- c. Memanfaatkan media digital secara bertahap dan terjadwal, misalnya melalui konten edukasi teknis, untuk menjangkau segmen petani muda tanpa meninggalkan pendekatan relasional.

2. Bagi Pelaku Usaha Ritel Saprotan Sejenis

Disarankan untuk tidak hanya berfokus pada persaingan harga, tetapi juga pada pengelolaan sumber daya internal yang bersifat unik dan bernilai, seperti kompetensi teknis, kepercayaan, dan relasi dengan petani, sebagai dasar penciptaan daya saing berkelanjutan.

3. Bagi Pemerintah dan Pemangku Kepentingan

Direkomendasikan untuk memberikan dukungan yang lebih terarah bagi pelaku usaha ritel saprotan lokal, khususnya dalam bentuk pelatihan manajemen usaha, literasi digital, dan pendampingan kemitraan dengan distributor, guna memperkuat ketahanan usaha tani di tingkat pedesaan.

4. Bagi Peneliti Selanjutnya

Disarankan untuk mengembangkan penelitian ini dengan pendekatan kuantitatif atau metode campuran (mixed methods), memperluas objek penelitian pada berbagai jenis usaha ritel pertanian, serta menambahkan variabel lain seperti loyalitas pelanggan, inovasi layanan, atau pemanfaatan teknologi digital agar kajian mengenai daya saing usaha ritel pertanian menjadi lebih komprehensif.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Idarah Jurnal Manajemen. (2025). Strategi Pengembangan Usaha Menggunakan Analisis Swot (Studi Kasus Pada Toko Ansar Jaya). **Al-Idarah: Jurnal Manajemen**, 10(1).
- Ariseftia, D., Et Al. (2025). Potensi Pasar Ritel Pertanian Dan Pengembangan Umkm Di Wilayah Agraris. **Jurnal Ilmu Sosial Dan Swadaya (Jiss)**, 6(1). <https://doi.org/10.59141/Jiss.V6i1.1564>
- Aviva, A., Et Al. (2023). Digitalisasi Pemasaran Dan Interaksi Pelanggan Pada Sektor Ritel. At-Tijarah: **Jurnal Pemasaran Islam**, 9(1). <https://doi.org/10.19105/At-Tijarah.V9i1.7824>
- Benzaghta, M. A., Et Al. (2021). Swot Analysis For Business Development: A Review Of Literature. **Journal Of Global Business Insights**, 6(1). <https://doi.org/10.5038/2640-6489.6.1.1148>
- Chen, L., Et Al. (2021). **Adaptation Strategies For Retail Businesses In Dynamic And Volatile Markets. Sustainability**, 13(3). <https://doi.org/10.3390/Su13031028>
- Creswell, J. W., & Poth, C. N. (2024). Qualitative Inquiry And Research Design: Choosing Among Five Approaches. **Sage Publications**. <https://doi.org/10.1177/10497323231221520>
- Farida, I., & Setiawan, D. (2022). Business Strategies And Competitive Advantage In Small And Medium Enterprises (Smes). **Journal Of Open Innovation: Technology, Market, And Complexity**, 8(2). <https://doi.org/10.3390/Joitmc8020082>
- Hendrawan, R., Et Al. (2024). Analisis Strategi Pengembangan Usaha Ritel Sarana Produksi Pertanian (Saprotan) Menggunakan Matriks Internal-Eksternal (Ie). **Jurnal Ritel Pertanian Terapan**.
- Jurnal Agrilink. (2024). Strategi Pemasaran Toko Pertanian Sunsang Makmur: Pendekatan Swot. **Agrilink Jurnal Ritel Pertanian**, 12(2).
- Lestari, A. (2024). Transformasi Pemasaran Digital Pada Toko Retail Pertanian Tradisional Di Era Society 5.0. **Jurnal Inovasi Bisnis**.
- Lubis, M. (2022). Resource-Based View (Rbv) In Retail Management: Theoretical Perspectives. **RhJournal**, 2(6). <https://doi.org/10.54518/Rh.2.6.2022.587-596>
- Maesyaroh, S., Et Al. (2023). Implementasi Manajemen Strategik Pada Usaha Mikro Di Sektor Agrikultur. **Jurnal Ilmiah Manajemen Saburai (Jimesha)**, 3(1). <https://doi.org/10.59141/Jimesha.V3i1.33>

- Maharani, A., & Hidayat, R. (2023). Strategi Diferensiasi Dan Loyalitas Pelanggan Pada Industri Ritel. **International Journal Of Research In Business And Social Science**, 12(2). <https://doi.org/10.21272/ijrbs.V12i2.1269>
- Moleong, L. J. (2021). **Metodologi Penelitian Kualitatif (Edisi Revisi)**. Pt Remaja Rosdakarya.
- Nurhasanah, N., & Sukardi, S. (2024). Transformasi Digital Dan Strategi Pemasaran Ritel Modern. Jabipreuner: **Jurnal Bisnis Dan Kewirausahaan**, 1(1). <https://doi.org/10.54518/Jabipreuner.1.1.2024.1-16>
- Pangaribuan, A., & Mardhiyah. (2022). Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Market Share Melalui Analisis Swot Pada Toko Sumber Murah Maospati. **Jurnal Manajemen Strategik**.
- Pratama, B., & Firmansyah, A. (2024). Pendekatan Kualitatif Dalam Penelitian Strategi Bisnis Ritel. **Jabipreuner**, 1(1). <https://doi.org/10.54518/Jabipreuner.1.1.2024.1-16>
- Pratama, R., Et Al. (2025). Strategi Diferensiasi Layanan Dan Kualitas Produk Dalam Meningkatkan Loyalitas Petani Pada Toko Pertanian. **Jurnal Manajemen Pemasaran**.
- Qalati, S. A., Et Al. (2022). Competitive Strategies And Customer Preferences In Retail Markets. **Sage Open**, 12(2). <https://doi.org/10.1177/21582440221094594>
- Ramadhan, A., & Fitri, N. (2022). Analisis Strategi Bersaing Toko Sarana Produksi Pertanian Menggunakan Pendekatan Matriks Swot Dan Qspm. **Jurnal Sains Manajemen**.
- Raysharie, B., Et Al. (2025). **Peran Ikm Dan Toko Ritel Pertanian Dalam Perekonomian Pedesaan. Global Perspectives** (Gp), 1(1). <https://doi.org/10.54259/Gp.V1i1.23>
- Saputra, E., & Wahyuni, S. (2023). Implementasi Resource-Based View (Rbv) Dalam Menciptakan Keunggulan Bersaing Pada Umkm Sektor Ritel Pertanian. **Jurnal Manajemen Ritel Indonesia**.
- Sharabati, A. A., Et Al. (2024). **Strategi Diferensiasi Produk Dan Keberlanjutan Dalam Sektor Ritel Pertanian. Sustainability**, 16(19). <https://doi.org/10.3390/Su16198667>
- Suhardi, D., Et Al. (2024). **Diferensiasi Layanan Dan Kualitas Produk Ritel Dalam Meningkatkan Daya Saing Lokal**. Valid Journal, 21(2). <https://doi.org/10.54518/Valid.21.2.2024.226-231>
- Sukaatmadja, I. P. G., Et Al. (2021). Evaluasi Posisi Kompetitif Dan Formulasi Strategi Menggunakan Matriks Swot. **Project Management Scientific Journal**, 21(1). <https://doi.org/10.5267/J.Pms.2021.1.006>

Tojiri, M. (2023). Intangible Assets And Sustainable Competitive Advantage: A Study On Micro Enterprises. Atestasi: **Jurnal Ilmiah Akuntansi**, 6(2).
<https://doi.org/10.59632/Atestasi.V6i2.122>

Wahyudi, A., Et Al. (2024). Ketahanan Pangan Dan Rantai Pasok Sarana Produksi Pertanian Nasional. **Jurnal Pertahanan (Jp)**, 10(2).
<https://doi.org/10.33172/Jp.V10i2.19519>

Wawuru, R., & Aryaningtyas, W. (2024). Karakteristik Sosiologis Masyarakat Petani Dan Kebutuhan Sarana Produksi Di Wilayah Rural. **Jurnal Ilmiah Universitas Batanghari Jambi (Jiubj)**, 24(2).
<https://doi.org/10.33087/Jiubj.V24i2.5110>

Windarti, Dkk. (2025). Pengaruh Strategi Resource Based View (Rbv) Terhadap Keunggulan Bersaing Bisnis. **Jurnal Riset Manajemen**.