

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan rumusan masalah dari analisis SWOT dapat disimpulkan bahwa :

1. Faktor internal pada Toko Pempek Alif memiliki total 3,84 , hal ini mengidentifikasi bahwa Toko Pempek Alif berada diposisi internal yang kuat dengan kekuatan internal yaitu menggunakan bahan baku yang selalu baru bebas dari pengawet, memiliki rasa yang enak membuat konsumen akan lebih bijak dalam memilih produk yang berkualitas sehingga dapat meminimalkan kelemahan seperti pempek cepat habis terjual dan pempek tersebut tidak disimpan karena produk pempek tidak tahan lama yang tidak menggunakan bahan pengawet.
2. Faktor eksternal pada Toko Pempek Alif memperoleh total sebesar 3,78 , hal ini menunjukkan dan mengidentifikasi bahwa usaha Toko Pempek Alif tersebut merespon peluang yang ada dengan cara memanfaatkan kemajuan teknologi informasi dan komunikasi saat ini sehingga dapat menghindari atau mengurangi ancaman seperti dapat bersaing dengan usaha yang sejenis dengan mempertahankan pemasaran pada sistem online yang dapat membuat konsumen dari berbagai daerah dapat melakukan pemesanan.
3. Strategi yang terdapat pada Toko Pempek Alif ialah situasi yang sangat menguntungkan dengan pertumbuhan yang agresif yang menandakan usaha tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga tidak menutup kemungkinan Toko Pempek Alif dapat memperluas pangsa pasar dengan memanfaatkan peluang untuk terus berkembang dan berinovasi dan juga dapat dimanfaatkan sebagai strategi meningkatkan daya saing.

B. Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti memberikan saran sebagai berikut :

1. Toko Pempek Alif hendaknya mengurangi kelemahan yang ada seperti harus meningkatkan pencatatan keuangan dari manual ke sistem yang terkomputerisasi agar lebih mudah dan efektif , memberikan pelatihan kepada karyawan lain dalam bidang keuangan dan pemasaran dan promosi dapat dilakukan secara rutin sehingga dapat meningkatkan volume penjualan.
2. Toko Pempek Alif hendaknya meminimalisir ancaman dari luar dengan mempertahankan rasa yang enak dengan bahan baku yang berkualitas meskipun harga bahan baku sedang naik/mahal, terus meningkatkan inovasi produk maupun inovasi promosi agar usaha ini terus meningkat di saat tingkat persaingan semakin ketat serta meningkatkan potensi usaha dengan memanfaatkan lokasi yang strategis serta perkembangan akses teknologi dan informasi sehingga dapat menjangkau lebih banyak konsumen.
3. Strategi yang dapat diterapkan dalam pada Toko Pempek Alif ialah strategi agresif yang memaksimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang diharapkan untuk lebih memperluas pangsa pasar dengan melakukan ekspansi melalui *marketplace* dan juga memperbanyak lokasi cabangnya agar produk dapat diakses oleh banyak pihak dan dapat menarik konsumen baru sehingga usaha ini dapat lebih berkembang.