

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan dari analisis yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

- a. Kekuatan terbesar yang dimiliki oleh Usaha Tahu Pak Ropi adalah tahu yang dijual adalah tahu yang dibuat dan dijual langsung, penjual tahu datang tepat waktu dan tahu tidak menggunakan bahan kimia. Selain itu, Usaha Tahu Pak Ropi juga memiliki kelemahan dimana kelemahan terbesar adalah tahu yang dijual hanya dapat bertahan 1(satu) hari saja.
- b. Peluang terbesar yang dimiliki oleh Usaha Tahu Pak Ropi adalah pembeli lebih menyukai tahu yang *fresh* dan dijual langsung dari pabrik tanpa disimpan terlebih dahulu. Sedangkan ancaman yang harus dihadapi oleh Usaha Tahu Pak Ropi ialah harga kacang kedelai impor yang tidak stabil.
- c. Setelah dilakukan analisis pada bab IV dengan menggunakan Analisis SWOT, Usaha Tahu Pak Ropi berada pada posisi kuadran I yang menandakan bahwa pada strategi Usaha Tahu Pak Ropi akan menggunakan formulasi strategi SO (*Strengths-Opportunities*) dimana formulasi strategi ini akan memanfaatkan kekuatan yang ada untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.

5.2 Saran

Saran yang dapat diberikan yaitu Usaha Tahu Pak Ropi sebaiknya menerapkan strategi SO (*Strengths-Opportunities*) agar tujuan Usaha Tahu Pak Ropi dapat tercapai, antara lain:

1. Mempertahankan kualitas tahu yang dijual agar kepercayaan dari konsumen terhadap tahu Pak Ropi tetap terjaga.

2. Mempertahankan menjual tahu yang *fresh* dimana dibuat dan dijual langsung tanpa disimpan.
3. Memberikan bonus atau tambahan jumlah tahu kepada konsumen yang membeli tahu dalam jumlah banyak.
4. Memberikan layanan pengantaran (*delivery*) pesanan tahu ke konsumen secara gratis.