

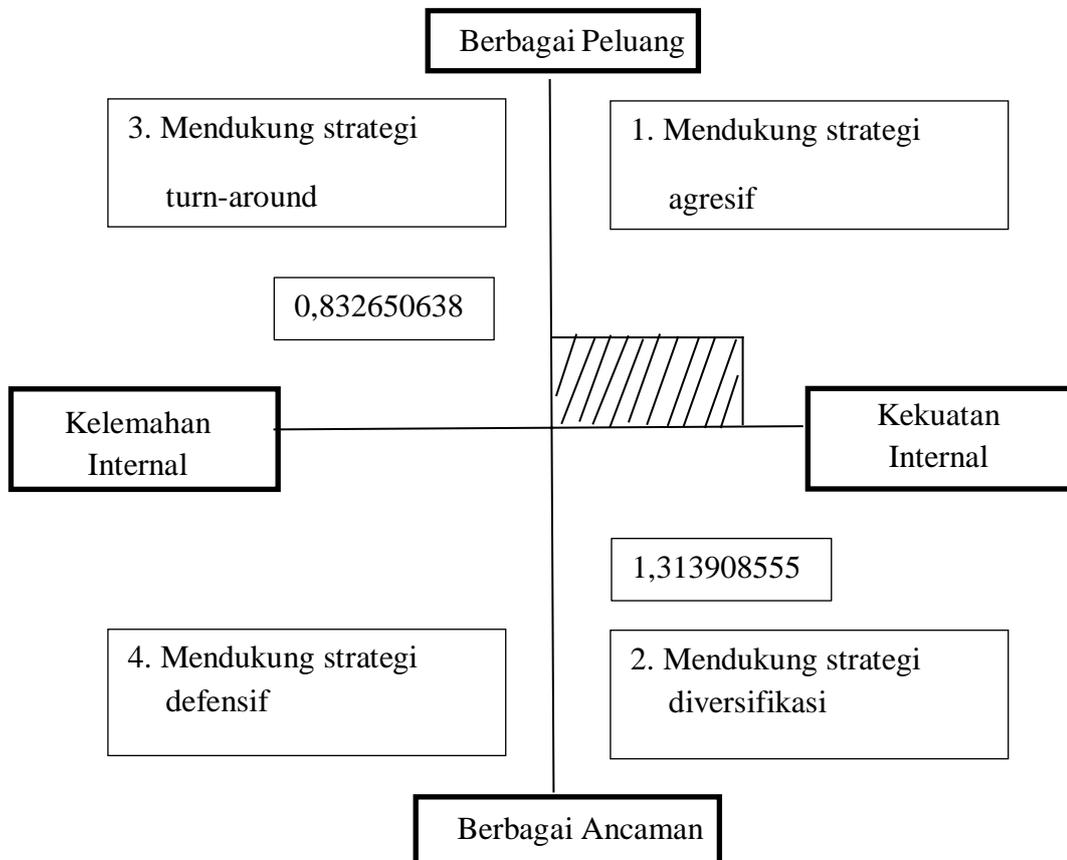
BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 KESIMPULAN

Berdasarkan analisis dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka penulis dapat memberikan kesimpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil penelitian diperoleh beberapa faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal berupa kekuatan (*strength*) yaitu produk yang bervariasi, produk dengan cita rasa yang enak, produk dengan tampilan yang menarik, harga yang ditawarkan terjangkau dan diskon khusus kepada pelanggan yang makan di tempat dan faktor internal berupa kelemahan (*weaknesses*) yaitu pesanan makanan lama datang, tidak tersedianya beberapa produk pada menu makanan, tidak ada ruangan khusus merokok, fasilitas tempat kurang memadai (meja dan kursi), dan tempat parkir yang terbatas. Sedangkan faktor eksternal berupa peluang (*opportunity*) yaitu menyediakan layanan delivery melalui aplikasi gojek, promosi melalui media sosial, promosi melalui event kampus dan event musik, menyediakan fasilitas live musik, dan lokasi yang strategis yaitu dipinggir jalan raya dan faktor eksternal berupa ancaman (*threats*) yaitu perubahan selera pelanggan, rating buruk dari pelanggan, harga bahan baku yang tidak stabil, kondisi fisik yang susah di prediksi seperti hujan dan lokasi yang strategis rawan akan kemacetan lalu lintas.
2. Berdasarkan hasil penelitian analisis SWOT dan matriks SWOT maka sesuai dengan teori (Rangkuti, 2015) dapat diperoleh nilai IFAS 3,804660767 dan nilai EFAS 3,7497477 yang berarti bahwa Kedai Siru Palembang berada pada titik kuat dalam usahanya, dari diagram cartesius titik koordinat terletak pada 1,313908555 ; 0,832650638 menunjukkan bahwa posisi perusahaan Kedai Siru Palembang berada pada kuadran I (satu) yaitu kuadran agresif dimana kuadran ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan, perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada.



Gambar Diagram Cartesius Analisis SWOT Kedai Siru Palembang

Sumber : Berdasarkan data yang telah diolah, 18 Juni 2021

5.2 SARAN

Strategi yang dapat diterapkan adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*), maka strategi yang dapat diterapkan Kedai Siru Palembang adalah :

- Memanfaatkan lokasi yang strategis dengan pelayanan yang baik akan meningkatkan penjualan dan mudah di ingat oleh pelanggan.
- Memanfaatkan dengan maksimal promosi yang telah dijalankan, promosi dilakukan agar mampu menarik minat pelanggan yang lebih banyak dan semakin tahu tentang produk yang ditawarkan.
- Meningkatkan kualitas pelayanan, pelayanan merupakan faktor terpenting dalam meningkatkan kepuasan pelanggan agar tidak adanya rating buruk dari pelanggan.
- Melakukan inovasi produk secara terus-menerus dengan harga yang

terjangkau, strategi ini dimaksudkan untuk memperluas pangsa pasar.

- e. Menciptakan suasana yang nyaman dan aman, dengan suasana yang bersih serta mengontrol area parkir agar aman dan tidak mengganggu lalu lintas.
- f. Menambah sarana dan prasarana agar memadai, dengan adanya fasilitas yang memadai berdampak pada kepuasan pelanggan.
- g. Menjalin hubungan baik dengan para pelanggan, dengan adanya hubungan baik dengan para pelanggan dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan menghindari keluhan-keluhan dari para pelanggan.
- h. Menambah pemasok bahan baku, agar mempunyai pilihan dan agar tidak ada produk yang kosong.