

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Bab V akan berisi mengenai kesimpulan dan saran dari penelitian yang telah dilakukan. Kesimpulan akan berisi mengenai jawaban dari permasalahan yang terdapat pada penelitian. Saran akan bertujuan diberikan kepada perusahaan dan pembaca. Berikut merupakan kesimpulan dan saran sebagai berikut.

V.1 Kesimpulan

Kesimpulan merupakan jawaban atau inti dari penyelesaian permasalahan yang terdapat pada Toko Bintang Baru. Berikut merupakan kesimpulan lebih lanjut yang dapat dilihat sebagai berikut.

1. Kekuatan yang dimiliki Toko Bintang Baru dimulai dari kekuatan terbaiknya antara lain yaitu kualitas produk yang baik, pelayanan yang baik, kelengkapan jenis produk, lokasi strategis dan pembelian dapat secara grosir. Kekurangan yang dimiliki Toko Bintang Baru dimulai dari kelemahan utamanya antara lain manajemen persediaan stok yang kurang baik, eksistensi toko rendah, kurangnya strategi pemasaran, dan luas gedung dan lahan parkir terbatas. Peluang yang dimiliki Toko Bintang Baru dari peluang paling tinggi yaitu jumlah konsumsi beras yang meningkat, jumlah penduduk yang tinggi, dan teknologi yang semakin maju. Ancaman yang dimiliki Toko Bintang Baru dari ancaman tertinggi yaitu persaingan yang tinggi, penjualan *online* yang meningkat, harga pasokan yang berubah-ubah, dan konsumen dapat berpindah dengan mudah.

2. Penelitian yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa Toko Bintang Baru terletak pada posisi *grow and build*. Alternatif strategi yang dihasilkan berdasarkan posisi perusahaan dengan metode SWOT dihasilkan sebanyak 12 usulan strategi secara total. Perhitungan QSPM menghasilkan urutan untuk masing-masing usulan strategi dan didapatkan 3 urutan strategi teratas yaitu antara lain mempertahankan dan meningkatkan kualitas dan pelayanan yang tinggi, mempertimbangkan ekspansi dengan pembukaan *online shop*, dan memperluas area layanan jangkauan.

V.2 Saran

Saran merupakan hal yang diusulkan terhadap penelitian. Saran akan diberikan terhadap perusahaan dan juga kepada penelitian selanjutnya. Saran lebih lanjut antara lain dapat dilihat sebagai berikut.

1. Penelitian selanjutnya mungkin dapat dilakukan penerapan implementasi dalam usahanya untuk mengevaluasi apakah strategi alternatif yang dibuat dapat berjalan dengan baik atau tidak.
2. Usulan alternatif strategi diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi toko untuk dapat diterapkan dan apabila sudah diterapkan dapat dievaluasi secara berkala untuk melihat apakah alternatif strategi membawa peningkatan terhadap toko.

DAFTAR PUSTAKA

- Afshari, A., Mojahed, M., & Yusuff, R.M. (2010). Simple Additive Weighting Approach to Personnel Selection Problem. *Internation Journal of Innovation, Management and Technology*, Vol. 1, No. (5)
- Ansoff, H.I., Kipley, D., Lewis, A.O., Stevens, R.H., & Ansoff, R. (2019). *Implanting Strategic Management*. Springer Nature Switzerland AG.
- Brujil, G. H. T. (2018). The Relevance of Porter's Five Forces in Today's Innovative and Changing Business Environment. *SSRN Electronic Journal* . doi:10.2139/ssrn.3192207
- David, F. R. (2011). *Strategic Management: Concept and Cases*. Pearson Education Inc
- Durand, R., Grant, R. M., & Madsen, T. L. (2016). The expanding domain of strategic management research and the quest for integration. *Strategic Management Journal*, 38(1), 4–16. doi:10.1002/smj.2607
- Galindo, M.A. (2009). *Entrepreneurship and Business : A Regional Perspective*. Springer Berlin Heidelberg. ISBN=978-3-540-70902-2
- Leek, S., & Christodoulides, G. (2011). A literature review and future agenda for B2B branding: Challenges of branding in a B2B context. *Industrial Marketing Management*, 40(6), 830–837. doi:10.1016/j.indmarman.2011.06.0
- Nasab, H. H. & Milani, A.S. (2012). An improvement of quantitative strategic planning matrix using multiple criteria decision making and fuzzy numbers. *Applied Soft Computing*, 12(8), 2246–2253. doi:10.1016/j.asoc.2012.03.010
- Nurkarianti, N.L & Kusuma, G.P.E. (2022). SWOT Analysis as The Basis of The Marketing Mix in Increasing Income in PT. Elteha International Singaraja. *Internation Journal of Social Science and Business*, 6(1), 72-76. <https://dx.doi.org/10.23887/ijssb.v6i1>
- Sarma, M. (2021). Penerapan Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM) untuk Merumuskan Strategi Bisnis. *Jurnal Manajerial*, Vol. 20, No. 1, Januari 2021, Hal. 162. ISSN: 1412-6613. E-ISSN: 2527-4570.
- Sarsby, A. (2016). *SWOT Analysis*. Leadership Library.

Sed. (2023). Daya Beli Beras Merosot. Diperoleh dari

<https://www.nusabali.com/berita/150199/daya-beli-beras-merosot>

(diakses pada 05 Oktober 2023)

Yam, J.Y. (2020). *Manajemen Strategi: Konsep & Implementasi*. Penerbit Nas Media Pustaka