

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Setelah melakukan penelitian terhadap Toko Panen Indah dapat disimpulkan bahwa:

1. Posisi Toko Panen Indah lebih unggul dibandingkan dengan pesaing utamanya. Branding sebagai toko yang menjual harga paling murah di Garut sudah melekat di benak konsumen. Hal tersebut dibuktikan pada hasil wawancara (lampiran 1). Selain itu, Toko Panen Indah memiliki karyawan yang ramah dan lokasi toko mudah dijangkau oleh konsumen.
2. Melalui proses wawancara terhadap konsumen dan pemilik, hal yang menjadi keluhan konsumen paling banyak adalah customer waiting time yang lama. Faktor yang membuat lamanya waktu tunggu konsumen adalah tenaga kerja yang kurang, penjualan barang secara eceran dan grosir masih dalam satu toko. Selain itu, konsumen banyak mengeluhkan tentang lahan parkir yang sempit. Hal yang menjadi kelebihan dari Toko Panen Indah adalah memiliki harga jual yang paling murah di Garut dibandingkan dengan pesaing utamanya. Konsumen yang berlangganan di Toko Panen Indah merupakan konsumen yang sudah berlangganan lebih dari satu tahun. Toko Panen Indah memiliki peluang yang besar untuk menambah cabang di lokasi yang baru, terlebih pemilik sudah memiliki bangunan yang bisa difungsikan sebagai cabang baru. Ancaman terbesar bagi Toko Panen Indah adalah berita tentang virus H5N1 (flu burung), kemudian kurangnya varian produk karena hanya memiliki tiga supplier.

3. Tujuan utama yang ingin dicapai oleh toko Panen Indah yang pasti adalah ingin menaikkan jumlah penjualan dan pedapatannya dan tetap mempertahankan brandingnya sebagai toko yang paling murah. Pemilik Toko Panen Indah ingin membuka cabang baru di lokasi yang tidak jauh dari toko pertamanya.
4. Strategi yang tepat untuk dilakukan oleh Toko Panen Indah adalah dengan memperluas usahanya. Pemilik dapat membagi sistem penjualannya menjadi eceran dan grosiran. Toko pertama menjual barang secara eceran, toko ke dua menjual produk secara grosiran. Namun, kesiapan sumber daya dan teknologi menjadi hambatan dari Toko Panen Indah. Hal tersebut disebabkan oleh masih rendahnya kinerja yang dimiliki oleh Toko Panen Indah

5.2. Saran

1. Pemilik perlu mempertahankan branding sebagai toko yang paling murah dibandingkan pesaing utamanya. Pemilik harus terus waspada dalam menghadapi persaingan harga. Peneliti menyarankan agar pemilik menambah jumlah supplier yang dimiliki agar ragam produk dapat lebih bervariasi.
2. Kinerja Toko Panen Indah masih kurang. Hal tersebut harus ditingkatkan oleh pemilik dengan menambah karyawan baru dengan melakukan proses recruitment dan selection yang tepat. Pemilik harus memberikan pelatihan terhadap sumber daya yang dimilikinya, agar karyawan siap untuk melakukan sistem komputerisasi.
3. Tujuan Toko Panen Indah yang ingin membuka cabang baru sesuai dengan strategi yang disarankan, namun pemilik harus memperhatikan kesiapan dari kinerja toko yang masih belum maksimal. Harus ada sistem yang terintegrasi agar pemilik dapat dengan mudah melakukan kontrol atas kinerja tokonya. Peneliti menyarankan agar pemilik memisahkan usaha penjualan eceran dan grosir. Hal tersebut diharapkan dapat menurunkan waktu tunggu konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

- Amstrong, Mischael, 1999. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Terjemahan Sofyan dan Haryanto. PT. Elex Media Komputindo. Jakarta.
- Bambang, Hariadi (2003), *Strategi Manajemen*. Bayumedia Publishing, Jakarta.
- Barney, J.B. dan Hesterly, W.M. 2012. *Strategic Management and Competitive Advantage: Concepts and Cases*. Pearson.
- David, Fred R. 2011. *Manajemen Strategis*. Jakarta : Salemba Empat.
- Dessler, Gary, 2000, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Edisi Terjemahan, Penerbit PT. Prenhallindo, Jakarta
- Drucker, Peter F. 2000. *The Leader of the Future (Pemimpin masa depan)*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Gamble, Thompson, Arthur A, dan Peteraf, M.A. *Essentials of Strategic Management: The Quest for Competitive Advantage*. McGraw-Hill Education
- Hunger, David, J. dan Thomas L. Wheelen, 2003. *Manajemen Strategis*, Edisi 2, Andi, Jakarta
- Jauch Lawrence R. & Glueck William F., (1989) , 'Manajemen Dan Strategis Kebijakan Perusahaan', Jakarta : Erlangga.
- Kotler, Philips.(2004). *Manajemen Pemasaran Sudut Pandang Asia*. Edisi ke 3, jilid 1.PT. Indeks Kelompok Gramedia, Jakarta.
- Luthans, Fred, 2005. *Perilaku Organisasi*, Edisi Sepuluh, Diterjemahkan oleh : Vivin Andhika Yuwono; Shekar Purwanti; Th.Arie Prabawati; dan Winong Rosari. Penerbit Andi, Yogyakarta.
- Mangkunegara, Anwar Prabu . 2002. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Remaja Rosdakarya. Bandung

Mathis, R.L. & J.H. Jackson. 2006. Human Resource Management: Manajemen Sumber Daya Manusia. Terjemahan Dian Angelia. Jakarta: Salemba Empat.

Nawawi Handani, 1999, Metode Penelitian Ekonomi, Penerbit Erlangga, Jakarta

Nurlaila, 2010. Manajemen Sumber Daya Manusia I. Penerbit LepKhair.

Pearce, John A., dan Richard B. Robinson, Jr. (2008). Manajemen Strategis Formulasi, Implementasi and Pengendalian. Buku 1. Penerbit Salemba Empat, Jakarta.

Rivai, Veithzal dan Ahmad Fawzi Mohd Basri, 2005. Performance Appraisal. Cetakan Pertama, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta. Rangkuti, Freddy (2009). Analisis SWOT: Teknik membelah kasus bisnis. Cetakan ke 16. PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta

Peter, J. Paul dan Jerry C Olson. 2002. Perilaku konsumen dan strategi pemasaran. Terjemahan. Jakarta: Erlangga

Robbins, Stephen P (2007), Manajemen, Edisi kedelapan. Jilid I, Jakarta : indeks.

Prawirosentono, Suryadi. 1999. Kebijakan Kinerja Karyawan. Yogyakarta: BPF.

Sekaran, U., & Bougie, R. 2010. Research Method for Business. United Kingdom: John Wiley & Sons Ltd.

Sugiyono. 2009. Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Bandung : Alfabeta.

Sutisna. (2001). Perilaku Konsumen dan Komunikasi Pemasaran. PT. Remaja Rosdakarya, Bandung

Wibisono, Dermawan. (2006). Manajemen Kinerja. Erlangga, Jakarta

<http://jurnal-sdm.blogspot.co.id/2009/04/peran-positioning-dalam-strategi.html>

<http://www.kajianpustaka.com/2014/01/pengertian-indikator-faktor-mempengaruhi-kinerja.html>

<http://www.kajianpustaka.com/2016/11/pengertian-tujuan-dan-proses-manajemen-strategi.html>

http://www.garutkab.go.id/pub/static_menu/detail/sda_peternakan