

## BAB VI

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang dilakukan pada bab 5, maka penulis menyimpulkan beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Strategi yang selama ini dilakukan oleh perusahaan *Two Hands Full* adalah:

- a. Strategi Fokus- Diferensiasi

Penulis dapat mengatakan bahwa perusahaan *Two Hands Full* memiliki strategi fokus- diferensiasi yaitu menyediakan dan memperkenalkan *specialty coffee*, keunggulan kompetitif yang dimiliki adalah belum banyaknya kedai kopi yang fokus pada *specialty coffee*. Karena mayoritas kedai- kedai kopi hanya menjual *premium coffee*

- b. Strategi Integrasi ke belakang

Strategi kedua yang telah dijalankan perusahaan *Two Hands Full* dalam rangka menghadapi persaingan didalam hal ini pemasok perusahaan ini adalah PT DUA TANGAN PENUH untuk bagian biji kopi sedangkan untuk bahan baku makanan *supplier* adalah Toko Djitu.

2. Kekuatan, Kelemahan, Ancaman dan Peluang yang dimiliki oleh perusahaan *Two Hands Full* adalah:

a. *Strength*

- Lokasi *Two Hands Full* yang strategis
- Memiliki *Customer Regular* yang loyal
- Menu makanan yang variasi dan unik
- Masuk kedalam 20 tempat makan yang wajib dikunjungi di aplikasi *Trip Advisor*

b. *Weakness*

- Target pasar yang sempit dikarenakan menu makanan yang dijual nonhalal
- Kurang adanya promosi atau event yang menarik
- Staf yang dipekerjakan mayoritas mahasiswa yang tidak sekolah dibidang service sehingga service perusahaan tidak maksimal

c. *Opportunity*

- Adanya tren meminum kopi sehingga dapat membantu meningkatkan penjualan perusahaan
- Mayoritas penduduk Indonesia yang gemar mengonsumsi kopi lokal membuat perusahaan

memiliki kesempatan untuk meningkatkan penjualan

*d. Threat*

- Munculnya kedai- kedai kopi didaerah Bandung
- Kedai kopi yang lain dapat menjual produk minuman kopi dengan harga yang lebih murah

3. Langkah strategi yang sebaiknya diambil perusahaan dalam mempertahankan posisinya dan menarik konsumen diperusahaan tersebut adalah:

a. Strategi yang dapat dilakukan berdasarkan matriks IE yang di kuadran V adalah :

- Pengembangan produk
- Penetrasi pasar

b. Beberapa strategi yang dapat dilakukan perusahaan dari analisis SWOT adalah:

- Strategi S-O, dari strategi ini hasil yang didapatkan adalah: Inovasi minuman kopi yang dapat menarik perhatian masyarakat dengan menggunakan biji kopi lokal
- Strategi W-O, dari strategi ini hasil yang didapatkan adalah: Mengadakan promo secara agresif melalui sosial media, dengan menyediakan info mengenai produk yang tersedia.
- Strategi ST, dari strategi ini hasil yang didapatkan adalah:

Mempertahankan kualitas dan jasa agar dapat bersaing dengan kedai-kedai kopi yang tersebar di Bandung.

- Strategi WT, dari strategi ini hasil yang didapatkan adalah: Bekerja sama dengan kedai kopi di Bandung dengan mengadakan event kopi yang dapat meningkatkan minat masyarakat dalam perkopian.

## 6.2 Saran

Berdasarkan hasil dari strategi QSPM maka strategi yang dapat dilakukan adalah pengembangan produk. Berikut beberapa hal yang perlu dilakukan perusahaan agar strategi pengembangan produk bisa berjalan lancar:

- a Perusahaan *Two Hands Full* perlu melakukan *research & development* sehingga dapat mengenai hal-hal yang diperlukan dalam melakukan inovasi produk. Inovasi produk dapat meningkatkan ketertarikan konsumen untuk datang dan mencoba makanan maupun minuman. Sebagai contoh melakukan inovasi produk minuman kopi seperti minuman *Cocktail Coffee*, perpaduan soda, kopi dan berbagai buah.
- b Perusahaan perlu melakukan renovasi fasilitas (*interior/ exterior*) agar dapat meningkatkan kenyamanan bagi konsumen