BAB V
KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Toko Sri Rejeki mempunyai empat strategi seperti yang di jelaskan diatas, perlu di ketahui apa saja strategi yang perlu di lakukan oleh Toko Sri Rejeki sebagai berikut :

a. Berdasarkan hasil perhitungan matriks Internal-Eksternal, maka didapatkan hasil bahwa Toko Sri Rejeki memiliki nilai pada posisi I yang menunjukkan bahwa strategi yang dilakukan oleh Toko Sri Rejeki adalah strategi growth, yang dapat diartikan Posisi ini menandakan perusahaan yang kuat dan berpeluang, Rekomendasi strategi yang diberikan adalah **Progresif**, artinya perusahaan dalam kondisi prima dan mantap sehingga sangat dimungkinkan untuk terus melakukan ekspansi, memperbesar pertumbuhan dan meraih kemajuan secara maksimal. Secara lebih spesifik pada strategi progresif ini terdapat beberapa turunan strategi yang bisa dilakukan yaitu:Strategi Pengembangan Produk dan Layanan, Strategi Pengembangan Pasar, Strategi Integrasi ke Depan dan Strategi Diversifikasi usaha.
b. Dari hasil analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Threat) didapatkan alternatif strategi yaitu Strategi SO terdiri dari Kelengkapan produk tetap di jaga dan Mempertahankan hubungan yang lebih baik dengan konsumen. Strategi WO diantaranya Meningkatkan loyalitas pelanggan, Strategi ST yaitu strategi yang menggunakan kekuatan-kekuatan yang dimiliki Toko Sri Rejeki untuk mengatasi ancaman antara lain yaitu: Menambah jenis produk yang tidak dimiliki oleh pesaing dan Strategi WT Strategi WT yaitu strategi yang meminimalkan kelemahan-kelemahan yang dimiliki Toko Sri Rejeki dan untuk menghindari ancaman antara lain: Memanfaatkan perkembangan teknologi seperti internet dan media sosial.
c. Dari hasil analisis QSPM (Quantitative Strategy Planning Matrix) ditentukan ranking dari enam strategi alternatif tersebut. Prioritas utama dari analisis

QSPM yaitu memberikan jaminan kualitas terhadap produk yang ditawarkan, kelengkapan produk tetap di jaga. Kedua adalah mempertahankan hubungan yang lebih baik dengan konsumen, mengembangkan media pomosi tidak hanya melalui WA. Semua itu berkat adanya media sosial dengan beragam bentuk juga beragam cara yang bisa digunakan untuk melakukan promosi tersebut. Adapun prioritas ketiga adalah menambah jenis produk yang tidak dimiliki oleh pesaing. Toko Sri Rejeki hendaknya menambah jenis produk. Oleh karena itu, diferensiasi bisa menjadi salah satu strategi agar produk terlihat lebih muncul dan unggul di tengah ketatnya persaingan bisnis. Prioritas ke empat yaitu meningkatkan loyalitas pelanggan. Prioritas kelima adalah memanfaatkan perkembangan teknologi seperti internet dan media sosial. Toko Sri Rejeki dapat memanfaatkan tehnogi internet untuk memperluas jaringan promosi seperti facebook dan whatapps.

5.2. Saran Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan yang diperoleh, maka saran yang dapat diberikan sebagai berikut:

1. Dengan adanya masalah pada faktor internal "Toko Sri Rejeki untuk mencukupi permintaan konsumen, maka perusahaan saat ini menambah jumlah karyawan dan perluasan tempat guna mencukupi tingginya permintaan konsumen.
2. Sistem kerja Toko Sri Rejeki sebaiknya menerapkan sistem kerja kekeluargaan dan saling percaya antara pemilik dan pekerja, karena karyawan atau pekerja merupakan salah satu faktor penting dalam menjalankan suatu bisnis.
3. Strategi promosi yang diterapkan "Toko Sri Rejeki sudah sesuai dan cocok untuk diterapkan pada saat ini, sehingga "Toko Sri Rejeki perlu mempertahankan dan mengikuti perkembangan jaman agar kegiatan usaha dapat berlangsung dalam jangka waktu yang panjang.
4. Karena menjual banyak barang, maka tentu membutuhkan ketekunan dan ketelitian dalam mengurus bisnis ini. Pemilik harus teliti menentukan jenis dan harga barang yang dijual. Karena konsumen membeli dengan sistem grosir

sementara nantinya dijual dengan cara eceran maka pemilik harus cermat dalam menghitung harga tiap satuan ecer.