

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data yang telah dilakukan dan pembahasan yang telah dikemukakan sebelumnya, dapat ditarik beberapa kesimpulan penelitian ini, yaitu sebagai berikut:

1. Kekuatan, Kelemahan, peluang dan ancaman yang dihadapi oleh Alexa Bakery Banjarmasin yaitu Faktor internal meliputi kekuatan dan kelemahan, kekuatan yang dimiliki oleh Alexa Bakery Banjarmasin adalah mengutamakan kualitas produk, harga produk bersaing dengan pasar dan lokasi outlet penjualan strategis dan mudah dijangkau, sedangkan kelemahan yang dimiliki oleh Alexa Bakery Banjarmasin adalah strategi promosi melalui media sosial belum optimal, belum pernah mengadakan survey kepuasan pelanggan dan inovasi produk masih terbatas. Faktor eksternal meliputi peluang dan ancaman, peluang yang dimiliki oleh Alexa Bakery Banjarmasin adalah masih dapat menambah jumlah reseller, ada kesempatan memperluas usaha dengan membuka outlet penjualan di daerah lain dan banyak event yang bisa digunakan sebagai media promosi, sedangkan ancaman yang dimiliki oleh Alexa Bakery Banjarmasin adalah meningkatnya harga bahan baku, meningkatnya jumlah pesaing dan perubahan minat konsumen.
2. Berdasarkan hasil analisis SWOT langkah strategi pengembangan bisnis yang harus dilakukan Alexa Bakery Banjarmasin yaitu ada empat Alternatif

Strategi yang dapat dilakukan Alexa Bakery Banjarmasin, yakni sebagai berikut:

a. Strategi SO (*strength-opportunity*)

Mengutamakan kualitas produk sehingga menarik reseller untuk menjual produk dalam skala kecil. Harga produk bersaing dengan pasar, dengan begitu peluang untuk memperluas usaha dengan membuka outlet penjualan di daerah lain dapat terlaksana. Lokasi outlet penjualan di tempat strategis sehingga akan meningkatkan penjualan, yang secara tidak langsung memerlukan peningkatan produksi dengan menambah rumah produksi.

b. Strategi WO (*weakness-opportunity*)

Perlu adanya upaya untuk meningkatkan promosi melalui media sosial sehingga banyak konsumen tertarik dan secara tidak langsung akan menambah jumlah reseller. Harus diadakan survey kepuasan pelanggan dengan tujuan evaluasi produk, perbaikan produk sesuai berdasarkan hasil survey akan membantu dalam perluasan usaha. Melakukan inovasi produk sesuai dengan minat konsumen akan dan melakukan promosi melalui event akan membuka peluang bisnis

c. Strategi ST (*Strength – Threats*)

Mampu untuk mempertahankan kualitas produk meskipun harga bahan baku meningkat, salah satu upaya adalah dengan menyesuaikan harga penjualan. Mempertahankan harga produk tetap bersaing dengan produk lain, sehingga dapat bertahan dari persaingan. Mempertimbangkan lokasi outlet

yang strategis dan mudah dijangkau oleh konsumen sehingga tetap menarik minat konsumen untuk membeli produk.

d. Strategi WT (*Weakness– Threats*)

Memaksimalkan promosi melalui media sosial untuk meningkatkan minat konsumen sehingga produksi mampu berjalan walaupun harga bahan baku meningkat. Mengadakan survey kepuasan pelanggan dengan tujuan evaluasi dan perbaikan sehingga kualitas produk meningkat dan unggul dalam persaingan. Melakukan inovasi produk sesuai dengan tren dan keadaan pasar sehingga menarik minat konsumen untuk membeli produk.

B. Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka penulis mengemukakan beberapa saran sebagai berikut:

1. Bagi Alexa Bakery Banjarmasin hendaknya tetap mempertahankan kekuatan perusahaan kemudian memaksimalkan posisi perusahaan saat ini yaitu berada pada kuadran I. Artinya perusahaan berada pada posisi sangat menguntungkan karena memiliki kekuatan dan peluang sehingga harus dimanfaatkan secara maksimal.
2. Bagi Penelitian selanjutnya Bagi Penelitian lainnya disarankan untuk mengkombinasikan metode lain dalam menganalisis pemasaran selain menggunakan metode analisis SWOT. Kemudian penelitian selanjutnya diharapkan menggunakan objek penelitian yang berbeda agar dapat mengembangkan metode analisis SWOT pada jenis perusahaan yang berbeda.