

## **BAB V PENUTUP**

### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil uraian dari data-data yang terdapat pada bab IV, maka dapat ditarik kesimpulan seperti di bawah ini.

1. Dalam strategi peningkatan daya saing, pemilik minimarket perdana memiliki beberapa kekuatan, kelemahan, ancaman dan peluang. Kekuatan yang dimiliki berupa, produk yang tersusun rapi untuk memudahkan pelanggan, barang yang didapatkan langsung dari distributor, kualitas barang yang bagus, pelayanan yang baik, serta lokasi yang strategis. Terdapat beberapa kelemahan berupa, produk yang tersedia masih belum lengkap, kurangnya strategi promosi, serta jarang diadakan penurunan harga berupa diskon. Selain hal itu juga pemilik minimarket perdana kapuas memiliki beberapa peluang dalam meningkatkan daya saing, seperti moment saat menghadapi lebaran dan natal maupun libur akhir tahun, kemajuan teknologi yang semakin maju dan canggih, banyaknya konsumen yang mengutamakan kenyamanan saat berbelanja, serta peluang ekonomi yang bagus. Selain itu juga terdapat beberapa ancaman, seperti pesaing minimarket lain yang juga terus mengembangkan usahanya, kesalahan yang terjadi berulang kali terhadap permintaan pada distributor berbeda dengan barang yang datang, dan strategi pesaing yang lebih bagus.
2. Berdasarkan analisis SWOT dengan menggunakan matriks SWOT diperoleh beberapa strategi berupa, menyediakan produk yang masih belum

ada sesuai dengan kebutuhan konsumen, menambah kelengkapan produk dengan kualitas baik termasuk produk-produk baru seiring dengan berjalannya waktu, menjaga kualitas produk yang sudah ada dan selalu meningkatkannya dengan kualitas yang baik. Penurunan harga berupa diskon pada beberapa produk makanan dan minuman untuk semakin menarik minat konsumen. Memberi petunjuk yang jelas terhadap lokasi usaha karena tidak berada di pusat kota. Melakukan beberapa promosi dengan sarana periklanan berupa sosial media seperti FaceBook maupun Tiktok yang dilakukan secara rutin dan teratur, maupun melalui sarana penjualan dengan melakukan penurunan harga berupa dikson, dan melalui sarana publisitas berupa hubungan masyarakat, serta melalui sarana penjualan perseorangan dengan menggunakan individu secara langsung

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh dari data-data di lapangan, pada dasarnya penelitian ini berjalan dengan baik. Namun dalam sebuah penelitian, seseorang peneliti harus mampu memberikan sesuatu yang berguna ataupun manfaat bagi perkembangan ilmu pengetahuan, instansi atau lembaga, komunitas serta hal-hal yang berkaitan dengan penelitian ini. Maka pada bab penutup ini, penulis mengemukakan beberapa saran yang sesuai dengan pengamatan dalam pembahasan skripsi ini.

1. Bagi pemilik minimarket perdana kapuas disarankan untuk menambahkan beberapa strategi seperti yang telah dilakukan menggunakan analisis SWOT yang terdapat pada bab IV agar usaha minimarket perdana kapuas

dapat berkembang di masa yang akan datang. Manfaatkan dengan baik teknologi yang semakin canggih dalam melakukan promosi penjualan secara rutin dan teratur.