

BAB V

KESIMPULAN DAN IMPLIKASI

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai “Analisis Strategi Pemasaran Warung Bakso Solo Lumayan Kesugihan yang meliputi analisis IFE, analisis EFE, analisis IE dan analisis SWOT dengan pendekatan *marketing mix*, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Hasil dari analisis matriks IFE

Hasil dari analisis faktor internal perusahaan dengan menggunakan matrik IFE kekuatan utama perusahaan yaitu mudahnya memperoleh bahan baku dengan skor 0,185. Karena kita tahu sendiri Warung Bakso Solo memiliki kandang dan tempat jagal sendiri atas nama milik perusahaan. Yang kedua, kekuatan utama perusahaan adalah fasilitas yang nyaman dan memadai yang juga memiliki skor sama yaitu 0,185 sebagaimana kepuasan pelanggan dan kenyamanan adalah paling utama. Total skor yang dimiliki Warung Bakso Solo Lumayan Kesugihan sebesar 2,661. Skor bobot total yang berada diatas rata-rata 2,5 mengindikasikan bahwa Warung Bakso Solo Lumayan Kesugihan memiliki posisi internal kuat, maka mampu mengurangi kelemahan yang ada. Sedangkan kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan yaitu promosi yang kurang maksimal dengan skor 0,213. Hal ini membuat perusahaan mengalami kesulitan untuk mengembangkan perusahaannya ,

karena hanya dengan mengandalkan promosi dari mulut ke mulut tanpa memaksimalkan sumber daya teknologi yang sedang berkembang.

2. Hasil dari Analisis Faktor EFE

Hasil dari analisis faktor lingkungan eksternal perusahaan dengan menggunakan perhitungan matriks EFE yaitu Peluang utama yang dimiliki oleh perusahaan adalah terdapat universitas, sekolah dan beberapa pondok pesantren yang menjadi pembeli potensial dengan skor 0,249. Sedangkan ancaman yang dihadapi Warung Bakso Solo Lumayan Kesugihan yaitu fluktuasi harga bahan baku dengan skor 0,261. Dengan ketidaketapan harga bahan baku membuat perusahaan harus selalu dinamis mengikuti perkembangan dan Warung Bakso Solo Lumayan Kesugihan meningkatkan harganya setiap tahun sesuai harga bahan baku.

3. Hasil dari Matriks IE

Hasil dari penilaian matrik IE menunjukkan posisi Warung Bakso Solo Lumayan Kesugihan pada sel V. Pada posisi ini strategi yang tepat untuk digunakan adalah menjaga dan mempertahankan .Strategi yang dapat diterapkan oleh Warung Bakso Solo Lumayan Kesugihan adalah strategi penetrasi pasar, pengembangan pasar dan produk.

4. Hasil Analisis SWOT

Dapat dilihat dari hasil Matriks Analisis Swot alternatif strategi pemasaran yang dapat digunakan di Warung Bakso Solo Lumayan Kesugihan yaitu:

- a. Mempertahan kualitas produk yang terjamin dan halal
- b. Meningkatkan integritas dengan mengembangkan produk kepada masyarakat
- c. Membuat website resmi dan tetap konsisten melakukan promosi
- d. Meningkatkan loyalitas konsumen
- e. Inovatif dalam menciptakan varian rasa yang terbaru dan masa kini dengan melihat permintaan pelanggan
- f. Membuka cabang baru yang potensial di beberapa daerah terdekat serta memperluas pangsa pasar
- g. Mempertahankan harga jual produk dipasaran

5. Hasil Analisis Matriks QSPM

Berdasarkan hasil analisis matriks QSPM, dari 7 alternatif strategi yang ada terdapat satu alternatif strategi yang diprioritaskan untuk dilakukan oleh perusahaan yaitu mempertahankan harga jual produk dengan skor TAS sebesar 5,761 dengan urutan skala prioritas sebagai berikut:

- a. Mempertahankan harga jual produk dipasaran dengan skor TAS 5,761
- b. Membuka cabang baru yang potensial di beberapa daerah terdekat serta memperluas pangsa pasar dengan skor TAS 5,744
- c. Membuat website resmi dan tetap konsisten melakukan promosi dengan skor TAS 5,628
- d. Inovatif dalam menciptakan varian rasa yang terbaru dan masa kini dengan melihat permintaan pelanggan dengan skor TAS 5,588
- e. Meningkatkan loyalitas konsumen dengan skor TAS 5,400

- f. Mempertahan kualitas produk yang terjamin dan halal dengan skor TAS 5,327
- g. Meningkatkan integritas dengan mengembangkan produk kepada masyarakat dengan skor TAS 5,152

B. IMPLIKASI

Berdasarkan kesimpulan dari hasil analisis yang dilakukan, maka dapat diajukan saran dan masukan sebagai bahan pertimbangan untuk perbaikan dimasa depan, saran tersebut adalah sebagai berikut :

1. Bagi Perusahaan

Bagi Warung Bakso Solo Lumayan Kesugihan, perlu berhati-hati dengan adanya ancaman dan persaingan baik dari sektor industri yang sama maupun sektor industri lainnya serta mulai mempersiapkan kondisi perusahaan sedini mungkin untuk menghadapi tantangan dan memanfaatkan peluang yang ada dengan alternatif strategi sebaik-baiknya.

2. Bagi Akademi atau Peneliti Selanjutnya

Bagi akademisi atau peneliti selanjutnya diharapkan untuk bisa melakukan penelitian mengenai kinerja keuangan perusahaan, kegiatan operasional perusahaan, mengenai keorganisasian perusahaan, serta mengenai pemasaran atau *marketing* perusahaan. Sehingga penelitian-penelitian tersebut diharapkan dapat membantu pemilik perusahaan untuk mengontrol kegiatan perusahaannya baik mengenai keuangan, operasional, serta sumber daya manusia yang dimilikinya.

C. KETERBATASAN PENELITIAN

Peneliti menyadari masih banyak kekurangan dan keterbatasan selama pelaksanaan penelitian skripsi dengan judul “**Analisis Strategi Pemasaran Warung Bakso Solo Lumayan Kesugihan**”. Di dalam ini peneliti hanya mengukur 4P (*Product, Price, Place, Promotion*) dan masih ada variabel lain yang belum diukur seperti *People, Process* dan *Packaging*. Diharapkan bagi peneliti selanjutnya untuk dapat melengkapi variabel yang lain dalam penelitiannya.