

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini akan menjelaskan mengenai kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dilakukan dan saran untuk penelitian selanjutnya.

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan maka dapat dirumuskan sebuah kesimpulan yaitu perencanaan strategi bisnis kedai *Think Top Drink*, dengan menggunakan metode SWOT dan matrik QSPM. Tahapan pertama dilakukan melalui tahapan *input stage*. Perencanaan strategi bisnis yang dibangun berdasarkan analisis lingkungan eksternal EFE yaitu peluang dan ancaman dan lingkungan internal IFE yaitu kekuatan dan kelemahan.

Tahapan kedua, adalah tahapan pencocokan, yaitu menuangkan hasil input stage dalam tahap analisis matrik IE dan matrik SWOT. Matrik IE digunakan untuk memetakan posisi perusahaan dan kemungkinan strategi yang dipilih pada sembilan kuadran matrik IE. Matrik SWOT digunakan untuk mengidentifikasi kedekatan hubungan diantara faktor-faktor SWOT sehingga menghasilkan pilihan strategi SO,WO, ST,WT. Tahapan ketiga, merupakan tahapan *decision stage*. Tahapan ini dilakukan proses analisa menggunakan metode QSPM yang akan menghasilkan rekomendasi urutan strategi bisnis bagi kedai *Think Top Drink*.

Rekomendasi strategi yang usulkan, sesuai dengan urutan prioritas adalah sebagai berikut. (1) Menambah alat untuk produksi minuman. **(W2,O1) (G)**, (2) Melakukan promosi di media sosial berupa voucher diskon. **(W3,O2) (G)**, (3) Melakukan pembaruan dengan penggunaan teknologi **(S4,T5) (B)** (4) Melakukan perluasan sarana ruang tunggu dan perluasan lahan parkir bermotor **(S5,O2) (B)**, (5) Melakukan pemasaran dengan melakukan foto katalog terbaru. **(W5,O6) (G)**, (6) Melakukan promosi di sosial media dan melakukan *endorsment* kepada selebgram Instagram. **(W3, T4) (G)**, (7) Memperbanyak varian topping minuman **(S8,O2) (B)**, (8) Membuat minuman dengan berbagai ukuran. **(S6,T1) (B)**, (9) Memperluas pemasaran dengan bekerjasama dengan penjualan makanan **(W4,T7) (B)**, (10) Membuat point card untuk pengumpulan point minuman baru **(S2,O3) (G)** (11) Membuat minuman dengan jenis terbaru. **(W4, T4) (G)**, (12) Memperbarui design packaging/ kemasan minuman **(S12,T3) (G)**.

5.2 Saran

Saran bagi penelitian selanjutnya sebagai berikut ;

1. Analisis strategi bisnis yang dapat membandingkan dan menghitung pangsa pasar dan pertumbuhan pasar yang akan mempermudah pengambilan keputusan perencanaan strategi menggunakan metode BCG.
2. Perlu adanya penelitian selanjutnya terkait pengembangan mengenai pemasaran dan penjualan melalui *e-commerce* agar dapat memberikan solusi mengenai penjualan dan pemasaran berbasis online secara meluas.
3. Penelitian selanjutnya dapat melibatkan konsumen untuk bisa mengukur tingkat kepuasan dan pelayanana yang dapat mengetahui arah pengembangan bisnis secara tepat.