

BAB VI PENUTUP

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan didapatkan nilai matriks IFE dan EFE yaitu sebesar 2,81 dan 2,99. Nilai IFE dan EFE tersebut dimasukkan ke matriks IE sehingga didapatkan posisi Kanaya Bakery berada pada sel V yang menandakan kondisi usaha Kanaya Bakery sebagai *hold* dan *maintain* atau pertahankan dan pelihara. Selanjutnya, dilakukan analisis SWOT dan dilakukan perhitungan TAS pada matriks QSPM yang menghasilkan strategi intensif sebagai strategi prioritas untuk dilakukan oleh Kanaya Bakery. Adapun usulan strategi intensif yang didapatkan berjumlah 10 strategi yang ditambahkan ke dalam *Business Model Canvas* yang dimasukkan ke dalam 5 elemen yaitu sebagai berikut.

1. *Key Partnership*
 - Menjaga dan meningkatkan hubungan baik dengan *supplier*
2. *Key Activities*
 - Meningkatkan kapasitas produksi
3. *Customer Relationship*
 - Mempertahankan dan meningkatkan hubungan pelanggan
4. *Channel*
 - Memaksimalkan penggunaan teknologi untuk menjangkau pelanggan
 - Menjangkau pelanggan dengan memperluas area pemasaran
 - Menambah *channel*
 - Meningkatkan kegiatan promosi
5. *Revenue Stream*
 - Menyesuaikan harga produk Kanaya Bakery dengan harga produk roti lain di pasaran
 - Menambah sumber pendapatan baru
 - Penetapan pembayaran terlebih dahulu untuk pemesanan dalam jumlah besar.

Selanjutnya, dilakukan analisis kelayakan terhadap strategi yang telah didapatkan untuk melihat apakah strategi tersebut layak dilakukan atau tidak. Berdasarkan analisis kelayakan, strategi yang diusulkan dibagi ke dalam 3 bagian yaitu, strategi layak, strategi yang memerlukan peninjauan lebih lanjut, dan strategi tidak layak. Strategi layak meliputi, meningkatkan kapasitas produksi yaitu dengan penambahan 2 *batch* pembuatan roti manis, menjaga dan meningkatkan hubungan baik dengan *supplier* untuk menjaga keberlangsungan proses produksi roti, penetapan pembayaran terlebih dahulu untuk pemesanan dalam jumlah besar dengan sistem DP, dan pembinaan Kanaya Bakery oleh Pemerintah/ Perusahaan Besar. Selanjutnya, strategi yang memerlukan peninjauan lebih lanjut meliputi, menjangkau pelanggan dengan memperluas area pemasaran, menambah *channel*, serta meningkatkan dan mempertahankan hubungan dengan pelanggan. Strategi yang tidak layak meliputi, meningkatkan kegiatan promosi, memaksimalkan penggunaan teknologi untuk menjangkau pelanggan, menyesuaikan harga produk Kanaya Bakery dengan produk roti lain di pasaran, dan menambah sumber pendapatan baru.

6.2 Saran

Saran yang dapat diberikan untuk penelitian di masa mendatang yaitu dilakukan penelitian terhadap strategi yang memerlukan peninjauan lebih lanjut. Perhitungan yang dilakukan untuk strategi dengan peninjauan lebih lanjut seperti, perhitungan biaya transportasi, biaya pengepakan, dan perhitungan keuntungan. Strategi yang tidak layak, juga dilakukan penelitian lebih lanjut untuk membuat strategi tersebut menjadi layak dengan melakukan analisis kelayakan bisnis secara menyeluruh.