

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1 Kesimpulan

Hasil penelitian mengenai strategi bisnis CV Pustaka Citra dalam memacu pengembangan minimarket di Kota Padang dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

- A. Hasil analisis lingkungan internal perusahaan, faktor strategis internal yang menjadi kekuatan (*Strength*) adalah:
1. Perusahaan dengan manajemen terbarunya sudah memiliki pernyataan visi dan misi.
  2. Perusahaan dengan aset yang mumpuni mampu untuk membiayai pengembangan minimarket dimasa mendatang.
  3. Perusahaan yang telah beroperasi lama memiliki *key personnel* yang berpengalaman mumpuni.
  4. Perusahaan dengan beberapa cabang yang ada telah dikenal dan memiliki reputasi baik dimata konsumen.
  5. Perusahaan memiliki pengalaman lama dalam industri minimarket
  6. Perusahaan mendirikan minimarket senantiasa di lokasi yang strategis, karena didahului dengan survei pasar dan lokasi.
  7. Perusahaan senantiasa menjual barang dengan harga dibawah harga pesaing, terutama untuk produk susu.



8. Perusahaan membangun atmosfir toko sedemikian rupa sehingga menarik dan berkesan.

Faktor strategis internal yang menjadi kelemahan (*Weakness*) adalah:

1. Pengambilan keputusan dalam organisasi berjalan secara sentralistik, karena kuatnya pengaruh keluarga di dalam perusahaan.
2. Tidak adanya *stock centre* untuk menyimpan barang dari pemasok, yang berimbas kepada tidak menentukannya jumlah *stock opname*.
3. Standarisasi pada sarana indoor dan outdoor toko belum ada, karena tidak semua toko dibangun dari awal, melainkan ada yang disewa.
4. Program pelatihan dan pengembangan SDM secara terjadwal belum ada, baru yang bersifat *briefing*.
5. Sistem Informasi Manajemen dalam mengelola bisnis baru diterapkan pada kegiatan manajemen yang terbatas.
6. Perusahaan belum menggunakan teknologi CRM dalam menjalin hubungan berkelanjutan dengan pelanggan.
7. Waktu operasional minimarket masih terbatas dan relatif sama dengan minimarket lainnya.

B. Hasil analisis lingkungan eksternal perusahaan, faktor-faktor yang menjadi peluang (*Oppurtunity*) adalah:

1. Potensi pasar mini market di kota Padang masih terbuka lebar, terutama di daerah pinggiran kota atau daerah penyangga.

2. Terbukanya peluang kerjasama dengan pihak lain, seperti waralaba, bagi hasil dan sebagainya.
3. Pertumbuhan ekonomi warga kota Padang relatif stabil dalam lima tahun terakhir.
4. Ketersediaan dan tawaran pihak perbankan membiayai pengembangan minimarket
5. Pemerintah provinsi Sumatera Barat melarang masuknya perusahaan ritel berjangkauan nasional, untuk melindungi pengusaha lokal.
6. Pemasok dapat memenuhi order barang secara cepat dan tepat waktu, dan mampu memenuhi order dalam jumlah besar bila perusahaan punya pusat pergudangan.
7. Berkembangnya teknologi belanja dengan aplikasi *online* di masyarakat.

Faktor - faktor yang menjadi ancaman (*Treats*) adalah :

1. Daya beli masyarakat cenderung berubah karena dipengaruhi oleh naiknya harga barang atau BBM.
2. Pemerintah tidak membatasi masuknya minimarket baru ke pasar, sehingga siapa pun dapat mendirikan usaha ini.
3. Pemasok dominan dalam membuat aturan kerjasama kemitraan, apabila pemasok menguasai produk tertentu.
4. Pembeli berubah perilakunya dalam belanja kebutuhan hidup karena adanya pengaruh *life style*.
5. Kompetitor memiliki keunggulan bersaing di pasar.
6. Berkembangnya teknologi belanja dengan sistem aplikasi *online*.



C. Hasil perhitungan untuk matriks IFE yaitu 2,951 dan perhitungan matriks EFE yaitu 2.936, jika dipetakan ke dalam matriks *Grand Strategy*, maka CV Pustaka Citra berada di kuadran I, pada posisi kompetitif yang kuat dengan pertumbuhan pasar yang cepat. Dengan alternatif strategi yang dapat dijalankan, yaitu : pengembangan pasar, penetrasi pasar, pengembangan produk, integrasi kedepan, integrasi kebelakang, integrasi horizontal dan diversifikasi terkait.

D. Hasil analisis SWOT dihasilkan 11 alternatif strategi bagi CV Pustaka Citra.

Alternatif-alternatif strategi tersebut adalah :

1. Membuka lebih banyak outlet baru
2. Membuka waralaba (*franchise*) minimarket
3. Masuk ke dalam bisnis *e-commerce* untuk barang harian (*consumer good*)
4. Mulai mengurangi peranan keluarga dalam bisnis
5. Menerapkan SIM untuk keperluan internal dan CRM untuk menjaga hubungan dengan pelanggan.
6. Membangun *stock centre* dengan pembiayaan dari perbankan.
7. Menambah jam operasional minimarket hingga 24 jam *non stop*.
8. Melengkapi sarana *indoor* dan *outdoor* pada minimarket agar tidak ketinggalan dari pesaing.
9. Menjaga reputasi perusahaan dimata pelanggan, pemasok dan pesaing.
10. Menjaga dan meningkatkan pelayanan terhadap pelanggan.
11. Mengangkat manager profesional dan ahli IT untuk menangani teknologi CRM dan SIM di perusahaan.



## 5.2 Saran

1. CV Pustaka Citra sebaiknya membuat dan mensosialisasikan visi, misi, dan tujuan perusahaan secara tertulis, agar dapat diketahui oleh seluruh karyawan. Dengan demikian seluruh karyawan akan turut serta dalam mencapai visi dan misi perusahaan dan dapat menjadi pedoman bagi CV Pustaka Citra dalam menentukan kebijakan yang akan diambil.

2. CV Pustaka Citra sebaiknya mempertahankan kualitas pelayanan untuk memberikan kepuasan kepada pelanggan dan mempertahankan pelanggan yang ada serta menarik konsumen baru sebanyak-banyaknya.

3. CV Pustaka Citra diharapkan dapat mengembangkan keterampilan karyawan, agar seluruh karyawan bisa menjalankan pekerjaan secara efektif.

4. CV Pustaka Citra sebaiknya melakukan evaluasi kinerja dan kemampuan minimarket dalam menghadapi persaingan bisnis. Dengan tujuan untuk mengetahui sejauh mana perkembangan bisnis CV Pustaka Citra dalam mencapai target yang telah ditetapkan.

5. Bagi penelitian selanjutnya diharapkan penelitian ini dapat membantu untuk mengetahui apakah strategi yang disarankan berpengaruh terhadap perkembangan perusahaan.



## 5.2 Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini bersifat kualitatif dengan metode studi kasus dan menggunakan data primer yang diperoleh melalui wawancara mendalam (*in depth interview*). Penelitian kualitatif berhubungan dengan ide, persepsi, pendapat, atau kepercayaan narasumber yang diteliti, kesemuanya tidak dapat diukur secara pasti menggunakan angka. Adapun penggunaan angka-angka dalam penelitian ini lebih kepada perkiraan semata.

Keterbatasan pada penelitian ini meliputi subyektifitas yang ada pada peneliti. Penelitian ini sangat tergantung kepada interpretasi peneliti tentang makna yang tersirat dalam wawancara sehingga kecenderungan untuk bias masih tetap ada.

Untuk pembaca yang berminat melakukan penelitian dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara, sangat penting untuk memastikan bahwa *informan* pada saat penelitian dilakukan punya waktu yang cukup dan tidak sedang punya kesibukan lain. Hal ini dimaksudkan agar data yang diperoleh sesuai dengan target waktu dalam rancangan penelitian. Ini disampaikan, karena dalam penelitian ini penulis harus menunggu dalam waktu yang cukup lama untuk bisa melakukan wawancara, karena *informan* yang sangat sibuk dan banyak kegiatan. Kendala ini berakibat kepada lambatnya penyelesaian penulisan hasil penelitian.

