

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Hasil penelitian Strategi Pengembangan Usaha Asinan dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Pada lingkungan Internal strategis usaha Asinan Padang terdapat kekuatan yaitu lokasi usaha yang strategis dan memiliki produk unggulan. Adapun yang menjadi kelemahan di Asinan Padang adalah SOP tidak dibuat untuk seluruh elemen perusahaan dan tidak adanya pelatihan khusus terhadap karyawan. Pada lingkungan Eksternal terdapat peluang yaitu tren dan gaya hidup masyarakat yang cenderung mengonsumsi makanan cepat saji, sedangkan yang menjadi ancaman pada usaha Asinan Padang tumbuhnya pesaing sejenis dan munculnya pesaing-pesaing baru.
2. Berdasarkan hasil matriks IE posisi Asinan Padang berada pada kuadran IV yang artinya Asinan Padang berada pada strategi pertumbuhan melalui integritas vertikal, sehingga perusahaan dapat memprioritaskan strategi penetrasi pasar dan pengembangan produk. Sedangkan dari hasil analisis lingkungan, untuk mengatasi masalah pendapatan yang menurun dan tingkat persaingan yang tinggi dirumuskan strategi diurutkan berdasarkan Nilai TAS hasil dari matriks QSP yang terdiri dari: (1) Meningkatkan kualitas pelayanan (2) Melakukan pengembangan lokasi usaha (3) Meningkatkan Volume Penjualan (4) Meningkatkan legalitas usaha.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan, maka dapat diajukan beberapa saran yang diajukan oleh peneliti untuk Asinan Padang, antara lain:

1. Sebaiknya Asinan Padang melakukan strategi intensif (Penetrasi pasar, pengembangan produk dan pengembangan pasar). Penetrasi pasar dilakukan sebaiknya untuk meningkatkan pangsa pasar suatu produk atau jasa melalui usaha-usaha pemasaran yang lebih besar. Tak hanya itu, meningkatkan kualitas

dan kuantitas SDM atau karyawan terutama bagian pelayanan agar tidak terjadi *double job* dengan cara meningkatkan jumlah karyawan yang memiliki tugas yang lebih spesifik seperti menambah kasir utama, dan melakukan pelatihan terhadap kasir karena sistem kasir di Asinan Padang sudah terkomputerisasi sehingga perlu pemahaman yang lebih lanjut. Pengembangan produk dilakukan untuk meningkatkan penjualan dengan memberikan inovasi lebih atau lebih banyak varian pilihan yang sudah ada seperti menambah menu olahan buah lainnya. Kemudian Asinan Padang dapat melakukan alternatif strategi meningkatkan kualitas pelayanan, melakukan pengembangan lokasi usaha dengan menambah cabang yang lebih besar dan lebih strategis lagi, pengembangan produk, dan meningkatkan inovasi usaha kedepannya.

2. Asinan Padang sebaiknya mengkomunikasikan strategi yang akan dilakukan kepada seluruh pihak terkait agar proses pencapaian tujuan strategi dapat dilakukan dengan baik dan hasil yang dicapai sesuai dengan yang diinginkan.
3. Untuk penelitian selanjutnya dapat melakukan survei lagi mengenai perilaku konsumen untuk mengetahui penilaian dan keinginan konsumen terhadap Asinan Padang.

