

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian terhadap usaha Segarbox di Kota Padang yang telah dibahas pada sub bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Lingkungan internal strategis pada usaha Segarbox di Kota Padang memiliki kekuatan utama yaitu komunikasi pelaku usaha dengan karyawan terjalin baik, mampu menghasilkan konten menarik di media sosial seperti *Instastory* menarik dan konten video mengenai aktivitas di *outlet*, memiliki banyak variasi produk, memiliki perencanaan promosi yang efektif dan terarah, dan produksi yang dilakukan setiap hari. Sedangkan kelemahan utama usaha Segarbox adalah pekerjaan tim yang merangkap sehingga performa tim kurang baik, usaha belum memiliki izin yang resmi, informasi kemasan atau label produk belum lengkap, produk memiliki masa simpan yang relatif singkat. Pada lingkungan eksternal usaha Segarbox terdapat peluang seperti memiliki pelanggan setia yang rutin berkunjung setiap minggu, kemajuan teknologi dalam bidang produksi dan informasi yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan efisiensi usaha, tersedianya metode pembayaran digital seperti QRIS dan transfer bank yang memudahkan transaksi. Sedangkan yang menjadi ancaman, yaitu belum terdaftar sebagai anggota UMKM, dan belum memiliki sertifikasi BPOM, yang dapat menghambat kepercayaan konsumen.
2. Hasil analisis menggunakan matriks IE menunjukkan bahwa posisi usaha Segarbox berada pada kuadran II, yang mengindikasikan bahwa strategi yang tepat untuk diterapkan adalah strategi pertumbuhan (*Growth Strategy*), Adapun hasil perumusan strategi yang diperoleh melalui analisis SWOT dapat dijabarkan sebagai berikut:
 - a. Mengoptimalkan promosi produk terutama produk *ready to cook* secara konsisten melalui pemanfaatan media sosial.
 - b. Mengembangkan kerja sama dengan swalayan dan platform *e-commerce* untuk meningkatkan jangkauan pasar.

- c. Menjaga loyalitas pelanggan dengan peningkatan kualitas layanan khususnya layanan antar jemput serta menjaga kualitas produk agar tetap segar.
- d. Meningkatkan legalitas usaha dan efisiensi operasional dengan sistem pencatatan keuangan yang lebih baik.

Sementara itu, berdasarkan hasil analisis QSPM, strategi yang diprioritaskan adalah strategi yang memperoleh nilai STAS tertinggi, yang menunjukkan tingkat daya tarik paling besar untuk diterapkan dalam pengembangan usaha yaitu menjaga loyalitas pelanggan dengan peningkatan kualitas layanan khususnya layanan antar jemput serta menjaga kualitas produk agar tetap segar.

B. Saran

Beberapa saran yang dapat disampaikan untuk mendukung pengembangan usaha Segarbox adalah sebagai berikut:

1. Saran untuk pelaku usaha sebaiknya mulai mengurus legalitas usaha secara formal, seperti izin usaha, sertifikasi BPOM atau PIRT, serta label halal. Legalitas ini sangat penting untuk meningkatkan kepercayaan konsumen, memperluas pasar, dan mempermudah kerja sama dengan distributor atau mitra dagang yang lebih besar. Konsumen akan merasa lebih aman dan yakin terhadap kualitas dan keamanan produk dengan adanya izin resmi.
2. Usaha Segarbox juga disarankan untuk meningkatkan tampilan kemasan produk agar lebih menarik secara visual dan mampu mempertahankan kesegaran produk dalam jangka waktu yang lebih lama.
3. Usaha Segarbox sebaiknya mengkomunikasikan strategi pengembangan usaha secara terbuka dan konsisten kepada semua karyawan serta pihak yang terkait, agar setiap langkah operasional dapat selaras dengan tujuan yang telah ditetapkan.