

## BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan di Takana Kopi mulai dari tahap identifikasi faktor internal dan faktor eksternal, analisis Matriks IFE, Matriks EFE, Matriks IE dan matriks QSPM, maka dapatlah kesimpulan sebagai berikut:

1. Lingkungan internal strategi pada usaha Takana Kopi terdapat kekuatan mayor yaitu lokasi yang terjangkau dan kelemahan mayor yaitu promosi melalui media sosial seperti instagram, tiktok masih kurang. Pada lingkungan eksternal usaha Takana Kopi terdapat peluang mayor yaitu adanya tren minum *coffee* di kalangan masyarakat dan ancaman mayor yaitu munculnya *coffee shop* baru dan kopi keliling serta kenaikan harga pada bahan baku. Nilai matrik IFE yaitu 3,068 nilai matrik EFE 2,365 dan posisi usaha Takana Kopi berdasarkan matriks IE yaitu berada di kuadran IV yang artinya strategi yang cocok untuk Takana Kopi yaitu *grow and build* (tumbuh dan berkembang).
2. Alternatif strategi prioritas yang dapat diterapkan di Takana Kopi yaitu memaksimalkan penggunaan media sosial dengan aktif mengupdate postingan terkait Takana Kopi dan memanfaatkan *food vlogger* untuk membantu mempromosikan Takana Kopi.

### B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, terdapat beberapa saran yang diberikan kepada *coffee shop* Takana Kopi yaitu:

1. Diharapkan Takana Kopi dapat merealisasikan hasil dari alternatif strategi untuk mencapai visi dan misi yang telah ada.
2. Bagi penelitian selanjutnya, disarankan untuk menambah faktor lain yang belum ada di dalam faktor penelitian ini atau melakukan penelitian mendalam terhadap salah satu faktor yang sudah ada, sehingga hasil penelitian lebih luas.

3. Diharapkan hasil penelitian ini dapat menjadi referensi bagi penelitian berikutnya untuk mengembangkan penelitian lebih lanjut dengan topik yang sama maupun beda.

