

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Hasil penelitian Strategi Pengembangan Usaha Kecil Kafe Kopmil Ijo Kota Payakumbuh dapat kesimpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil analisis lingkungan internal dan eksternal perusahaan, faktor yang menjadi kekuatan di Kafe Kopmil Ijo ialah lokasi usaha yang strategis dan kafe memiliki produk unggulan. Kemudian yang menjadi kelemahan di Kafe Kopmil Ijo adalah SOP tidak dibuat untuk seluruh elemen perusahaan dan tidak adanya pelatihan khusus terhadap karyawan. Faktor eksternal yang dijadikan peluang adalah tren dan gaya hidup masyarakat yang cenderung mengkonsumsi makanan cepat saji sedangkan yang menjadi ancaman yaitu tumbuhnya pesaing sejenis dan munculnya pesaing-pesaing baru.
2. Berdasarkan hasil matriks IE posisi kafe berada pada kuadran sel V yang artinya Kafe Kopmil Ijo tersebut berada pada strategi pertahankan dan pelihara, 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 inovasi usaha. Sehingga prioritas strategi yang harus digunakan oleh Kafe Kopmil Ijo adalah Strategi Penetrasi Pasar.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan maka dapat diajukan bebrapa saran yang diajukan oleh peneliti untuk Kafe Kopmil Ijo , antara lain :

1. Sebaiknya Kafe Kopmil Ijo 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*. Pengembangan produk dilakukan untuk meningkatkan penjualan dengan memberikan inovasi lebih atau lebih banyak varian pilihan yang sudah ada. Kemudian Kafe Kopmil Ijo dapat melakukan alternatif strategi meningkatkan kualitas pelayanan, melakukan pengembangan lokasi usaha, pengembangan produk, dan meningkatkan inovasi usaha.

2. Kafe Kopmil Ijo 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 mengenai perilaku konsumen untuk mengetahui penilaian dan keinginan konsumen terhadap Kafe Kopmil Ijo.

