

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Setelah dilakukannya pengolahan data, penulis dapat memberikan kesimpulan sebagai berikut:

1. Kondisi variabel internal dan eksternal Coffee Shop Kopi Dul berdasarkan matriks IFE dan EFE adalah sebagai berikut:
 - a. Ada empat kelemahan dan tujuh kekuatan untuk Coffee Shop. "Keramahan karyawan" adalah kekuatan utama, dengan nilai 0,496, sementara "Area dalam ruangan" adalah kelemahan terendah, dengan nilai 0,097. Nilai 2.779 dicapai oleh matriks IFE.
 - b. *Coffee Shop* menghadapi empat ancaman dan empat peluang. "Kebiasaan masyarakat berkumpul di kafe" (skor 0,629) merupakan peluang utama, sedangkan "Tingkat persaingan yang semakin tinggi" (skor 0,404) merupakan ancaman utama. Matriks EFE memiliki nilai 2.944.
2. Posisi Coffee Shop Kopi Dul berdasarkan pengolahan matriks IE, SPACE, dan SWOT adalah sebagai berikut:
 - a. Pada matriks IE, *Coffee Shop* berada pada sel V (*Hold and Maintain*) dengan rekomendasi strategi penetrasi pasar dan pengembangan produk
 - b. Pada matriks SPACE, *Coffee Shop* berada pada kuadran 1 (*aggressive*) dengan rekomendasi strategi penetrasi pasar, pengembangan pasar, dan pengembangan produk
 - c. Pada matriks SWOT, *Coffee Shop* dapat melakukan 8 formulasi strategi yaitu SO1, SO2, WO1, WO2, WO3, ST1, ST2, WT1
3. Rekomendasi strategi prioritas bagi *Coffee Shop* Kopi Dul berdasarkan metode QSPM adalah "Melakukan observasi kompetitor secara rutin" dengan nilai STAS tertinggi yaitu sebesar 6.317.
4. Keadaan strategi usaha *Coffee Shop* Kopi Dul pada *Business Model Canvas* usulan adalah dengan memperbaiki dan menambahkan hasil dari

formulasi strategi. Penambahan yang dilakukan yaitu *customer segments* (perlu dibuat segmen prioritas berupa mahasiswa atau pekerja berusia 18-50), *customer relationships* (memberikan diskon), *value propositions* (menambah menu dan membuat suasana yang nyaman), *Channels* (pengembangan konten di sosial media dan media partner), *revenue streams* (menyewakan ruangan atau seluruh lantai), *Key Activities* (Observasi kompetitor dan melakukan riset serta pengembangan), *key resources* (pengembangan SDM), *Key Partners* (melakukan *partnership* dengan institusi yang berdekatan), dan *Cost Structure* (penambahan biaya promosi).

5.2 Saran

Saran yang dapat diberikan penulis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi *Coffee Shop* Kopi Dul

Saran untuk *Coffee Shop* Kopi Dul yaitu dapat mempertimbangkan hasil formulasi strategi dalam penelitian ini sehingga dapat membantu meningkatkan pendapatan perusahaan serta memperbesar pangsa pasar yang lebih luas. Kemudian, sebaiknya dilakukan penelitian lanjutan setelah mengimplementasikan strategi agar strategi dapat dilaksanakan secara berkelanjutan

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Saran untuk peneliti selanjutnya yaitu sebaiknya mencari faktor internal dan eksternal lain yang berbeda serta mengembangkan alternatif strategi yang berbeda agar daya saing perusahaan di pasar dapat meningkat.