

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Setelah dilakukan pengolahan data pada penelitian ini, terdapat beberapa kesimpulan, yaitu:

1. Pada tahap *Input Stage* telah didapatkan hasil menggunakan matriks IFE dan EFE, diantaranya sebagai berikut:
 - a. Pada *Internal Factor Evaluation* (IFE), Resto Kampung Kita memperoleh skor IFE sebesar 2,968, yang menunjukkan bahwa restoran memiliki kekuatan internal yang cukup baik untuk bersaing dan berkembang. Kekuatan utama terletak pada kemudahan pembayaran digital (S10), yang sangat memudahkan pelanggan dalam bertransaksi. Namun, kelemahan terbesar adalah pada keterbatasan area parkir (W1), yang meskipun lokasinya strategis, tetapi dapat mengurangi kenyamanan pengunjung dan berisiko menurunkan jumlah kunjungan.
 - b. Pada *External Factor Evaluation* (EFE), Resto Kampung Kita memperoleh Skor EFE sebesar 2,986 yang menandakan bahwa Resto Kampung Kita mampu memanfaatkan peluang secara cukup efektif, walaupun tetap menghadapi beberapa ancaman. Peluang tertinggi berasal dari meningkatnya minat masyarakat terhadap makanan lokal (O1) dan kemitraan dengan pemasok lokal (O5), yang memberi potensi besar untuk pengembangan produk. Sementara itu, ancaman terbesar datang dari kompetisi sesama restoran (T1), regulasi ketat (T5), dan ketergantungan pada aplikasi pihak ketiga (T6), yang semuanya perlu diantisipasi dengan strategi yang adaptif.
2. Pada tahap *Matching Stage* dilakukan perhitungan menggunakan matriks IE, matriks BCG, *Grand Strategy Matrix*, dan matriks SWOT dengan hasil sebagai berikut:
 - a. Pada matriks IE, posisi Resto Kampung Kita dalam *IE Matrix* berada di Kuadran V (*Hold and Maintain*), artinya perusahaan berada dalam kondisi internal dan eksternal yang cukup stabil. Strategi yang sesuai dalam posisi ini adalah mempertahankan kinerja melalui pengembangan

- produk (*product development*) serta memperluas pasar melalui promosi atau pelayanan yang lebih baik untuk menjaga loyalitas dan menarik pelanggan baru.
- b. Pada matriks BCG, Resto Kampung Kita berada di kuadran *Cash Cows*, yang berarti meskipun pasar tidak tumbuh pesat, restoran memiliki posisi pasar yang kuat dan pendapatan stabil. Strategi yang disarankan dalam posisi ini antara lain adalah *product development*, *diversification*, *retrenchment*, dan *divestiture*.
 - c. Berdasarkan *Grand Strategy Matrix*, Resto Kampung Kita berada di Kuadran IV, yaitu perusahaan dengan kekuatan kompetitif tinggi namun berada dalam industri dengan pertumbuhan rendah. Oleh karena itu, strategi yang disarankan adalah *Joint ventures*, *Related diversification*, dan *Unrelated diversification*.
 - d. Dari hasil analisis matriks IE, BCG, dan GSM, diperoleh tiga strategi utama, yaitu *product development*, *related diversification*, dan *unrelated diversification*. Strategi *product development* dipilih karena sesuai dengan posisi stabil perusahaan yang perlu inovasi produk. *Related diversification* direkomendasikan untuk memperkuat usaha melalui lini yang masih sejalan dengan bisnis inti. Sementara itu, *unrelated diversification* bertujuan membuka sumber pendapatan baru di luar sektor utama agar mengurangi ketergantungan terhadap satu jenis usaha.
 - e. Pada Matriks SWOT menghasilkan 11 strategi alternatif berdasarkan faktor internal dan eksternal yang dimiliki oleh Resto Kampung Kita, yaitu SO1, SO2, SO3, SO4, WO1, WO2, WO3, ST1, ST2, WT1, dan WT2.
3. Pada tahap *decision stage*, hasil analisis QSPM menunjukkan bahwa strategi dengan nilai tertinggi adalah ST1 (3,30), yaitu mengoptimalkan tampilan dan promosi di aplikasi pemesanan *online*, yang sangat relevan dengan perilaku konsumen digital saat ini. Strategi kedua adalah ST2 (3,21), yaitu menjaga kualitas rasa dan pelayanan, sebagai fondasi utama mempertahankan pelanggan. Strategi ketiga adalah SO1 (2,89), yaitu menambah menu populer kekinian untuk menarik segmen pasar baru dan meningkatkan daya tarik

restoran. Ketiga strategi tersebut menjadi prioritas implementasi karena dinilai paling efektif dan realistis untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha.

5.2 Saran

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, beberapa saran yang dapat diberikan meliputi hal-hal berikut:

1. Saran untuk Resto Kampung Kita

Resto Kampung Kita diharapkan dapat mempertimbangkan seluruh alternatif strategi yang dihasilkan dalam penelitian ini dengan tujuan untuk meningkatkan daya saing usaha, menarik lebih banyak pelanggan, serta memperluas sumber pendapatan. Strategi seperti pengembangan produk kekinian, peningkatan promosi digital, dan diversifikasi usaha diharapkan dapat diimplementasikan secara bertahap sesuai dengan kapasitas operasional restoran.

2. Saran untuk penelitian selanjutnya

- a. Diharapkan dilakukan eksplorasi terhadap variasi strategi lainnya yang bertujuan untuk memajukan kinerja UMKM kuliner seperti Resto Kampung Kita serta meningkatkan daya saingnya di pasar yang semakin kompetitif. Penelitian mendatang juga disarankan untuk menyesuaikan analisis dengan tren pasar terkini.
- b. Diharapkan strategi yang telah diusulkan dapat diimplementasikan secara langsung, guna mengevaluasi dampak nyata dari strategi tersebut terhadap peningkatan kinerja bisnis dan kepuasan pelanggan, sehingga hasil penelitian menjadi lebih aplikatif.