

## BAB 5

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Setelah proses pengumpulan dan pengolahan data dalam penelitian ini, beberapa kesimpulan berikut dibuat:

1. Pada *Input Stage*, hasil pengolahan data melalui matriks IFE dan EFE menunjukkan bahwa, Toko Timur Tengah XYZ memiliki tiga faktor kekuatan dan tiga faktor kelemahan. Kekuatan utama dengan nilai tertinggi adalah “Penetapan harga yang kompetitif” Sedangkan kelemahan dengan nilai terendah adalah “Merchandiser atau Karyawan Yang Mengelola Platform *Online*”. Dari sisi eksternal, terdapat tiga peluang dan tiga ancaman. Peluang dengan bobot tertinggi adalah “Loyalitas Pelanggan yang tinggi” Sementara itu, ancaman paling dominan adalah “Maraknya Produk yang Inovatif dari Pesaing”.
2. Pada *Matching Stage*, Matriks IE, SPACE, dan SWOT digunakan untuk memetakan strategi pada tahap ini.. Berdasarkan hasil analisis, posisi Toko Timur Tengah XYZ dalam Matriks IE terletak di sel V, yang menunjukkan strategi "*Hold and Maintain*". Strategi ini menunjukkan bahwa bisnis disarankan menerapkan strategi penetrasi pasar dan pengembangan produk. Hasil Matriks SPACE menunjukkan bahwa perusahaan berada di kuadran 1, yang menunjukkan strategi Agresif. Oleh karena itu, sembilan strategi yang dapat diterapkan dalam Matriks SWOT termasuk integrasi ke depan, integrasi ke belakang, integrasi horizontal, penetrasi pasar, pengembangan pasar, pengembangan produk, dan diversifikasi. Matriks SWOT terdiri dari SO1, SO2, SO3, WO1, WO2, ST1, ST2, WT1, dan WT2.
3. Pada tahap akhir atau *Decision Stage*, perhitungan menggunakan QSPM menunjukan bahwa strategi dengan prioritas tertinggi adalah “Menumbuhkan Loyalitas Pelanggan Setelah Tren Pasar Mengalami Perubahan”, dengan skor sebesar 7,139. Strategi berikutnya yang menjadi prioritas adalah “Merekrut Merchandiser atau Karyawan Khusus Untuk

Mengelola Platform *Online*”, dengan skor sebesar 7,106. Selanjutnya, strategi yang juga menjadi prioritas adalah “Meningkatkan Efisiensi Manajemen Stok Dengan Sinkronisasi Data *Offline* dan *Online*”, yang memperoleh skor 6,125.

## 5.2 Saran

### 1. Bagi Toko Timur Tengah XYZ

Toko Timur Tengah XYZ disarankan untuk segera mempersiapkan segala hal yang diperlukan guna mendukung implementasi strategi-strategi yang telah diusulkan, dengan fokus utama pada strategi yang memiliki prioritas tertinggi. Sebagai contoh, untuk menjalankan strategi “Menumbuhkan Loyalitas Pelanggan Setelah Tren Pasar Mengalami Perubahan” Toko Timur Tengah XYZ dapat menyiapkan mekanisme penukaran poin yang menarik dan mudah dipahami pelanggan, seperti diskon, produk gratis, atau voucher belanja. Selain itu, pengembangan program *referral* pelanggan yang memberikan poin tambahan bagi pelanggan yang berhasil mengajak orang lain untuk berbelanja juga patut dipertimbangkan sebagai bentuk perluasan loyalitas konsumen. Dalam pelaksanaan strategi “Merekrut Merchandiser atau Karyawan Khusus Untuk Mengelola Platform *Online*,” toko dapat menetapkan kualifikasi karyawan yang dibutuhkan, melaksanakan proses rekrutmen yang efektif, serta memberikan orientasi dan pelatihan yang mencakup pemahaman terhadap produk serta karakteristik pelanggan. Untuk mendukung proses ini, Toko Timur Tengah XYZ juga disarankan menyiapkan modul pelatihan internal agar proses *on boarding* berjalan lebih efisien dan terstruktur. Sementara itu, dalam strategi “Meningkatkan Efisiensi Manajemen Stok Dengan Sinkronisasi Data *Offline* dan *Online*” toko dapat mulai dengan menentukan format pencatatan stok yang konsisten serta memastikan pembaruan data dilakukan setiap kali terjadi transaksi, baik secara *offline* maupun *online*. Selain itu, pelaksanaan *stock opname* secara berkala, misalnya setiap akhir bulan bisa dilakukan untuk memastikan kesesuaian antara data digital dan kondisi stok fisik di lapangan. Agar ketiga strategi prioritas tersebut dapat memberikan hasil yang optimal, Toko Timur

Tengah XYZ juga perlu melakukan monitoring dan evaluasi secara berkala, guna mengidentifikasi kendala dan melakukan perbaikan berkelanjutan dalam proses implementasinya.

## **2. Bagi Penelitian Selanjutnya**

Penelitian ini memiliki keterbatasan yang perlu disadari sebagai bagian dalam proses ilmiah. Pada penelitian ini belum dilakukannya analisis kelayakan secara menyeluruh terhadap strategi yang diusulkan, terutama dari aspek biaya implementasi, sumber daya yang dibutuhkan serta risiko operasi yang timbul. Sebagai refleksi, peneliti menyadari bahwa strategi yang disarankan akan lebih relevan apabila dilengkapi dengan studi kelayakan (*feasibility study*) untuk mengevaluasi kelayakan strategi-strategi tersebut sebelum diimplementasikan. Oleh karena itu, peneliti selanjutnya disarankan untuk menambahkan analisis dari aspek biaya, kelayakan implementasi, serta proyeksi dampak finansial dari setiap strategi yang direkomendasikan.