

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

1. Pada tahapan awal atau *Input Stage*, hasil identifikasi dan rekapitulasi audit faktor internal (matriks IFE) menunjukkan terdapat 8 atribut internal kunci, yang terbagi menjadi 4 faktor kekuatan dan 4 faktor kelemahan. Atribut kekuatan dengan nilai skor tertinggi adalah kualitas produk (I1) dan lokasi strategis (I2) dengan masing-masing skor sebesar 0,644, sedangkan kelemahan paling krusial adalah teknik pemasaran (I5) dengan skor 0,113. Hasil akhir perhitungan nilai total matriks IFE adalah sebesar 2,918, yang mengindikasikan posisi internal Akara Coffee & Space berada pada kategori kuat. Dari sisi eksternal (matriks EFE), terdapat 8 atribut eksternal kunci yang terdiri dari 4 faktor peluang dan 4 faktor ancaman. Atribut peluang paling dominan adalah potensi perluasan pangsa pasar (E1) dengan skor 0,728, sedangkan seluruh faktor ancaman memiliki skor seragam sebesar 0,182. Hasil akhir perhitungan nilai total matriks EFE adalah sebesar 3,272, yang menunjukkan bahwa perusahaan memiliki kemampuan sangat baik dalam merespons faktor lingkungan eksternal.
2. Pada tahapan pencocokan atau *Matching Stage*, hasil koordinat matriks IFE dan EFE dipetakan ke dalam matriks Internal-Eksternal (IE) dan menempatkan Akara Coffee & Space pada Kuadran II, yang berarti berada dalam kondisi atau fase *Grow and Build* (Tumbuh dan Bina). Rekomendasi arah kebijakan pada kuadran ini berfokus pada strategi intensif berupa penetrasi pasar, pengembangan pasar, dan pengembangan produk. Selaras dengan hal tersebut, hasil visualisasi grafik diagram kartesius Matriks SPACE menunjukkan nilai koordinat sumbu X sebesar 1,4 dan sumbu Y sebesar 1,5, yang menempatkan posisi perusahaan pada Kuadran I (Agresif). Posisi agresif

mengindikasikan bahwa Akara Coffee & Space berada dalam kondisi yang sangat menguntungkan untuk memaksimalkan seluruh kekuatan internal guna menangkap peluang pasar makro, mengatasi kelemahan operasional, dan menangkai ancaman dari kompetitor sekitar wilayah Limo. Melalui integrasi dari kedua instrumen tersebut, formulasi menggunakan matriks SWOT menghasilkan 11 alternatif strategi taktis operasional yang berkode SO1, SO2, SO3, WO1, WO2, WO3, ST1, ST2, ST3, WT1, dan WT2.

3. Pada tahapan akhir pengambilan keputusan strategis atau *Decision Stage*, pengujian kuantitatif menggunakan matriks QSPM menetapkan bahwa alternatif strategi SO1 keluar sebagai prioritas utama dengan perolehan nilai *Sum Total Attractiveness Score* (STAS) tertinggi sebesar 6,417. Rumusan strategi SO1 berfokus pada tindakan: *"Menyediakan fasilitas quiet zone, penambahan colokan melimpah dan penambahan provider internet cepat untuk pekerja WFC tanpa mengganggu area umum."* Hasil prioritas utama tersebut diperkuat oleh validasi kuesioner kepada 97 responden segmen pasar potensial (pekerja profesional dan *freelancer*). Hasil statistika deskriptif menunjukkan respons penerimaan yang sangat positif, di mana komponen fasilitas penambahan *provider* internet cepat (Indikator 3) meraih tingkat persetujuan dan urgensi tertinggi dari calon konsumen dengan nilai rata-rata (*mean*) sebesar 4,5773.

5.2 Saran

1. Untuk Perusahaan:

Pihak manajemen Akara Coffee & Space disarankan untuk segera melakukan persiapan dan alokasi sumber daya guna mendukung eksekusi implementasi alternatif strategi prioritas SO1 yang memiliki nilai kemenarikan tertinggi. Langkah awal yang direkomendasikan adalah melakukan penataan ulang tata letak ruang (*layouting*) pada area fisik lantai 2 yang selama ini belum terutilisasi maksimal (*idle capacity*) untuk dialihfungsikan secara penuh sebagai area *Quiet Zone*. Guna memenuhi ekspektasi segmen pasar baru (pekerja dan

freelancer), manajemen wajib melengkapi zona tersebut dengan stop kontak yang melimpah di setiap sudut meja (Indikator 2) serta menginstalasi infrastruktur jaringan internet cepat yang stabil (Indikator 3), serta menggencarkan pemasaran digital organik berbasis visual estetik lewat Instagram Reels dan TikTok dengan fitur penanda lokasi (*geotagging*) Limo.

2. Untuk Peneliti Selanjutnya:

Penelitian ini memiliki batasan ruang lingkup yang hanya berfokus sampai pada tahap formulasi dan pemberian rekomendasi alternatif strategi terbaik, tanpa melakukan pengujian pada aspek keuangan operasional. Oleh karena itu, bagi peneliti berikutnya disarankan untuk mengembangkan penelitian ini dengan menambahkan analisis studi kelayakan bisnis secara finansial (*feasibility study*) yang mencakup perhitungan penganggaran modal (*capital budgeting*) seperti estimasi nilai NPV, *Payback Period*, dan ROI terkait biaya investasi pengadaan fasilitas *quiet zone* serta infrastruktur teknologi informasi tersebut agar dapat diimplementasikan secara terukur dan presisi.