

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Dari tabel IFAS dan EFAS diperoleh nilai total dari faktor internal yaitu: kekuatan (strengths) sebesar 2,41. Ini berarti Kedai Kopi Koef Metro memiliki kekuatan yang cukup dalam mempertahankan kelangsungan hidup usaha. Sedangkan nilai total kelemahan sebesar 1,58. Ini berarti usaha Kedai Kopi Koef Metro memiliki kelemahan yang cukup banyak yang mampu mengancam eksistensi perusahaan. Selain itu nilai pada faktor eksternal yaitu peluang sebesar 2,02. Ini berarti usaha Kedai Kopi Koef Metro memiliki beberapa peluang yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan omset penjualan. Sedangkan nilai total ancaman sebesar 1,58. Ini berarti menunjukkan bahwa Kedai Kopi Koef Metro memiliki ancaman dari luar perusahaan yang dapat mengancam kelangsungan hidup perusahaan.
2. Hasil analisis data total nilai faktor internal yaitu 3,99 didapat dari total skor faktor kekuatan dan kelemahan perusahaan. Nilai 3,99 memiliki arti nilai tersebut tinggi dengan penilaian skala likert. Total nilai faktor kekuatan

2,41 dan total dari faktor kelemahan sebesar 1,58 sehingga selisih antara total nilai kekuatan dan total nilai kelemahan sebesar +0,83.

3. Hasil analisis data nilai faktor eksternal yaitu 3,85 didapat dari total skor faktor peluang dan ancaman perusahaan. Nilai 3,85 memiliki arti nilai tersebut tinggi dengan penilaian skala likert. Total nilai faktor peluang sebesar 2,02 dan total nilai dari faktor ancaman sebesar 1,58 sehingga selisih antara total nilai peluang dan total nilai ancaman sebesar +0,19.
4. Dari perhitungan tabel IFAS dan EFAS diperoleh nilai titik koordinat pada diagram SWOT yakni selisih antara total skor kekuatan dan kelemahan yaitu +0,83 serta selisih antara total skor peluang dan total skor ancaman yaitu +0,19. Ini menunjukkan bahwa posisi perusahaan berada pada kuadran I (+,+). Posisi ini menandakan Kedai Kopi Koef Meto memiliki kekuatan yang dapat memanfaatkan peluang yang ada sehingga rekomendasi strategi yang diberikan adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*) yang artinya mendukung perusahaan untuk memaksimalkan kekuatan serta peluang yang ada untuk terus maju dan meraih kesuksesan yang lebih besar.
5. berdasarkan diagram SWOT yang menunjukkan posisi usaha Kedai Kopi Koef Meto yang berada pada kuadran I (+,+), maka strategi yang digunakan adalah strategi SO (*Strength-Opportunity*) yang artinya

memanfaatkan seluruh kekuatan yang dimiliki untuk merebut dan memanfaatkan peluang yang sebesar-besarnya.

5.2 Saran

1. Melengkapi fasilitas pendukung seperti tempat parkir dan toilet serta menambah varian menu yang dijual, sehingga dapat meminimalisir ancaman yang dapat menyebabkan konsumen beralih ke perusahaan lain sekaligus mengatasi ancaman yang menyebabkan perubahan selera beli konsumen.
2. Pihak Kedai Kopi Koef Meto harus mampu mempertahankan kualitas produk kopi baik dari segi harga maupun rasa. Dengan mempertahankan kualitas produk kopi yang dihasilkan, maka selain mempertahankan nilai jual di pasaran, hal tersebut juga mampu meningkatkan permintaan konsumen pada produk kopi.
3. Memanfaatkan kekuatan pada usaha Kedai Kopi Koef Meto yakni memiliki lokasi yang strategis dengan melakukan promosi, baik melalui media cetak maupun media elektronik seperti pemasangan baliho/spanduk di setiap ruas jalan sekitar tempat usaha, maupun promosi melalui media elektronik seperti melalui Facebook, Instagram maupun media sosial lainnya dengan sedikit memberikan penawaran-penawaran menarik seperti pemberian diskon dan lainnya. Dengan menambah bentuk promosi dengan memanfaatkan lokasi yang strategis, diharapkan dapat menjadi solusi bagi

ancaman dari luar perusahaan yakni kurang dalam memaksimalkan pemasaran serta meminimalisir persaingan daya saing harga sekaligus dapat mengatasi ancaman persaingan usaha dibidang usaha yang sama.