

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil yang diperoleh dari analisis dan pembahasan, maka dapat ditarik sejumlah kesimpulan berikut:

1. Usaha Sempol Ayam Jawara saat ini memiliki sejumlah kekuatan internal seperti kualitas produk yang baik, aksesibilitas bahan baku, karakteristik rasa yang khas, modal yang memadai, dan pelayanan yang cepat baik *offline* maupun *online*. Namun, ada sejumlah kelemahan seperti tidak memiliki mesin giling sendiri, terbatasnya variasi saus pendamping, ketahanan saus pendamping yang rendah, produk yang tidak mengenyangkan, rentan terhadap peniruan konsep usaha, serta keterbatasan pencatatan keuangan. Dari sisi lingkungan eksternal, ada peluang seperti minat calon konsumen yang tinggi terhadap jajanan yang enak, target pasar yang luas, bisnis tidak bersifat musiman serta potensi kerjasama dengan pebisnis ayam lokal dan kemitraan dagang. Namun, ada pula ancaman seperti persaingan harga dari produk sejenis, kompetisi yang intens dengan pesaing yang kerap kali menyediakan varian produk dan saus pendamping, serta fluktuasi harga bahan baku.
2. Berdasarkan analisis matriks IFE dan EFE, Sempol Ayam Jawara ditempatkan pada sel V (*Growth*) dalam matriks IE dengan skor IFE 2,94 dan skor EFE 2,98. Kemudian, dari hasil analisis matriks SWOT, strategi kombinasi SO yang paling sesuai dengan skor tertinggi yakni 4,46, dengan strategi yang dipertimbangkan yakni mempertahankan kualitas produk serta optimalisasi peningkatan produksi dan pemasaran secara efektif untuk memenuhi permintaan konsumen, dan menjamin ketersediaan produk. Lalu, berdasarkan hasil analisa matriks QSPM, strategi penetrasi pasar mendapatkan TAS tertinggi yakni 4,96. Oleh karena itu, strategi terbaik yang direkomendasikan untuk diimplementasikan terlebih dahulu yaitu penetrasi pasar. Strategi ini dapat dilakukan dengan memperluas jaringan pemasaran secara optimal seperti melalui kerjasama kemitraan dagang secara efektif serta mengembangkan pemasaran keluar area dagang dan mitra.

B. Saran

Berdasarkan temuan penelitian, maka saran yang diberikan peneliti ialah sebagai berikut:

1. Sebaiknya, Usaha Sempol Ayam Jawara melakukan perluasan pasar hingga ke berbagai wilayah, tidak hanya pada area dagang dan mitra serta melakukan perluasan jaringan pasar melalui kerjasama kemitraan secara efektif.
2. Sebaiknya, Usaha Sempol Ayam Jawara mengoptimalkan aktivitas produksi dan pemasaran produk secara efektif, serta berupaya dalam mempertahankan kualitas produknya agar keinginan target pasarnya dapat dipenuhi dengan maksimal.
3. Sebaiknya, Usaha Sempol Ayam Jawara dapat menjaga dan menjamin ketersediaan produknya guna memenuhi keinginan target pasar yang luas secara optimal.