

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Untuk mengetahui hasil dari permasalahan yang ada, penulis mengolah data tersebut dengan menggunakan beberapa cara, yaitu dengan metode SWOT termasuk uji validitas dan reliabilitas, dan juga dengan metode QSPM. Berdasarkan rumusan masalah yang ada, untuk melakukan observasi dan pengolahan data pada CV.XYZ, kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil dari analisis matrik IFAS(*Internal Strategic Factors Analys*) diperoleh total skor yaitu sebesar 0,98, sedangkan analisis matrik EFAS(*Eksternal Strategic Factors Analys*) yaitu sebesar 0,77. Kekuatan utama yang dimiliki yaitu produk CV.XYZ berkualitas. Kelemahan utama pada CV.XYZ adalah Harga produk kurang bersaing. Peluang utama CV.XYZ adalah Meningkatnya Populasi masyarakat Kota Bekasi, sedangkan ancaman pada CV.XYZ adalah Ketatnya persaingan penjualan *Booth* dengan harga yang lebih murah.
2. Berdasarkan hasil dari strategi SWOT yang tertera pada diagram kartesius analisis SWOT, posisi penjualan CV.XYZ terletak berada pada kuadran I pada posisi *aggressive*, yang mana alternatif ini mempunyai potensi untuk berkembang memanfaatkan kekuatan dan peluang tetapi kelemahan dan ancaman harus tetap diperhatikan kemudian juga didapatkan hasil nilai matriks SWOT yang berisikan tentang rencana pengembangan pasar dan formulasi strategi pemasaran.
3. Berdasarkan hasil uji QSPM didapatkan urutan strategi berdasarkan nilai TAS yang dimana nilai TAS ini didapatkan dari hasil perhitungan nilai bobot dikali AS yang dimana hasil nilai TAS ini memiliki urutan peringkat dari 1-8 yang harus dilakukan oleh pemilik CV.XYZ. Hasil dari nilai TAS tersebut berguna untuk menentukan tindak dan strategi yang tepat untuk perusahaan CV.XYZ.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan dari peneliti, maka terdapat beberapa saran yang diharapkan dapat bermanfaat dan digunakan untuk pengembangan CV.XYZ, yaitu:

1. Sebaiknya CV.XYZ diharapkan tetap menjaga kualitas *Booth* agar tetap unggul dan bisa menginovasi produk yang dihasilkan.
2. Sebaiknya CV.XYZ diharapkan dapat memanfaatkan peluang yang ada secara maksimal dengan sudah terlihat posisi pada diagram kartesius yang memposisikan perusahaan berada pada tingkat *agressive* oleh karena itu CV.XYZ sebaiknya mengikuti perkembangan modern, yaitu dengan penggunaan media sosial, sehingga dapat bersaing dengan para pesaing.
3. Sebaiknya CV.XYZ Membuat potongan harga dan promosi agar konsumen membeli lebih banyak dari biasanya. Sebab sudah terdapat hasil dari pengujian metode QSPM yang dimana metode tersebut menghasilkan strategi yang sesuai dan harus diprioritaskan dari 1-8 peringkat yang salah satunya membuat potongan harga yang ada pada peringkat 1 di metode QSPM.