

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk merumuskan strategi bersaing untuk Toko P&D H. Alex Padang dalam meningkatkan daya saing melalui identifikasi faktor eksternal dan faktor internal. Berdasarkan hasil penelitian maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi Toko P&D H. Alex Padang yaitu :
 - a. Analisis IFE (*Internal Factor Evaluation*), faktor *internal* yang mempengaruhi strategi bersaing dari kekuatan utama adalah meningkatnya kepercayaan pelanggan terhadap kualitas produk, sedangkan kelemahan utama yang dimiliki Toko P&D H. Alex Padang adalah persaingan harga.
 - b. Analisis EFE (*Eksternal Factor Evaluation*), faktor *eksternal* yang mempengaruhi strategi bersaing dari peluang utama pada perusahaan adalah banyaknya pemukiman warga, sedangkan ancaman utama yang dimiliki Toko P&D H. Alex Padang adalah permainan harga pesaing dan keinginan masyarakat untuk selalu mencoba produk yang lain.
2. Strategi bersaing pada Toko P&D H. Alex Padang dalam meningkatkan penjualan ditemukan beberapa strategi sebagai berikut :
 - a. Adapun hasil dari analisis metode SWOT menghasilkan 8 alternatif

strategi yang dapat dipilih oleh Toko P&D H. Allex Padang yaitu:

- 1) Meningkatkan dan mempertahankan mutu kualitas produk untuk memberikan jaminan terhadap pelanggan (SO-1)
 - 2) Menjalin kerjasama yang baik dengan pemasok (SO-2)
 - 3) Meningkatkan penjualan secara online dan memanfaatkan teknologi dalam menjual produk (WO-1)
 - 4) Memperluas pangsa pasar (WO-2)
 - 5) Menciptakan dan mengembangkan produk dengan variasi yang baru (ST-1)
 - 6) Menetapkan dan mempertahankan strategi harga pasar untuk menghadapi persaingan (ST-2)
 - 7) Mempertahankan hubungan baik dengan pelanggan (WT-1)
 - 8) Membangun dan mengembangkan usaha (WT-2)
- b. Adapun hasil dari analisis menggunakan metode *matrix* QSPM, dari delapan alternatif strategi yang ada terdapat satu alternatif strategi yang diprioritaskan untuk diterapkan oleh Toko P&D H. Allex Padang yaitu *Market Penetration* dengan skor sebesar 6,52. Strategi ini digunakan untuk meningkatkan kualitas produk untuk memberikan jaminan terhadap pelanggan, menjalin kerjasama yang baik dengan pemasok, meningkatkan penjualan secara online dan memanfaatkan teknologi, mempertahankan hubungan baik dengan pelanggan serta menetapkan dan mempertahankan strategi harga pasar untuk menghadapi persaingan.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, terdapat beberapa saran dalam penelitian ini, yaitu sebagai berikut :

1. Toko P&D H. Allex Padang diharapkan untuk dapat meningkatkan kualitas produk, menjalin kerja sama yang baik dengan pemasok, menerapkan penjualan online dan pemanfaatan teknologi, mempertahankan hubungan baik dengan pelanggan serta menetapkan strategi harga pasar untuk menghadapi persaingan.
2. Toko P&D H. Allex Padang sebaiknya membuat struktur organisasi dan pembagian kerja yang jelas agar operasional toko berjalan dengan baik serta melakukan pelatihan berkala terhadap karyawan.
3. Diharapkan Toko P&D H. Allex Padang dapat mengaplikasikan hasil penelitian yang diperoleh untuk meningkatkan volume penjualan.