

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian formulasi strategi pada Ramayana Tajur Bogor, maka didapatkan simpulan sebagai berikut:

1. Analisis lingkungan internal menghasilkan 13 faktor kunci internal yang menjadi kekuatan dan kelemahan pada Ramayana Tajur Bogor. Kekuatan yang dimiliki Ramayana Tajur terdiri dari 8 faktor yaitu (1) Lokasi strategis, (2) Produk Berkualitas, (3) Produk selalu mengikuti trend, (4) Area parkir yang luas, (5) Harga Terjangkau, (6) Potongan harga, (7) Tempat nyaman dan bersih, (8) Pembuatan membercard mudah dan gratis. Sedangkan kelemahan yang dimiliki Ramayana Tajur terdiri dari 5 faktor yaitu: (1) Kualitas SDM, (2) Promosi di media sosial, (3) Variasi produk, (4) Kepuasan pelanggan, (5) Kelengkapan Fasilitas. Tingkat kepentingan untuk kondisi internal adalah Harga terjangkau, potongan harga, kualitas SDM dan kepuasan pelanggan dengan bobot 0.09. Berdasarkan rating kekuatan utama yang dimiliki Ramayana Tajur Bogor adalah Potongan harga, harga terjangkau dan produk berkualitas. Sedangkan kelemahan yang dimiliki Ramayana Tajur Bogor adalah kualitas SDM, kepuasan pelanggan dan variasi produk.

2. Analisis Lingkungan Eksternal menghasilkan 11 faktor kunci eksternal yang menjadi peluang dan ancaman bagi Ramayana Tajur Bogor, peluang yang dapat dimanfaatkan oleh Ramayana Tajur Bogor terdiri dari 6 faktor yaitu (1) Peningkatan jumlah penduduk, (2) Dukungan pemerintah, (3) Perkembangan teknologi, (4) Budaya membeli baju lebaran, (5) Industri Ritel yang terus berkembang, (6) Gaya hidup masyarakat. Sedangkan ancaman bagi Ramayana Tajur Bogor terdiri dari 5 faktor yaitu: (1) Inflasi, (2) Barang substitusi (3) Pendetang baru sejenis, (4) Tuntutan pelanggan, (6) Situasi pandemi yang belum sepenuhnya usai. Faktor strategi eksternal yang sangat Ramayana Tajur Bogor yaitu Budaya membeli baju lebaran, gaya hidup masyarakat, Industri ritel yang berkembang, dan perkembangan teknologi dengan bobot tertinggi 0.12. Berdasarkan rating peluang yang dimiliki Ramayana Tajur Bogor adalah Budaya membeli baju lebaran, perkembangan

teknologi dan gaya hidup masyarakat. Sedangkan ancaman yang dimiliki Ramayana Tajur Bogor adalah Inflasi, dan situasi pandemi yang belum sepenuhnya usai.

3. Matriks IE merupakan perpaduan dari skor terbobot matriks IFE dan matriks EFE, berdasarkan hasil matriks IFE dengan skor 2,71 dan matriks EFE sebesar 2,62 sehingga dapat diketahui posisi Ramayana Tajur Bogor berada pada kuadran V yaitu *hold and maintain* atau mempertahankan dan memelihara. Strategi yang paling tepat digunakan Ramayana Tajur Bogor adalah strategi Penetrasi pasar dan pengembangan produk.

4. Hasil Analisis SWOT didapat beberapa Strategi yaitu S-O: Mempertahankan kekuatan yang dimiliki serta memperluas cakupan pasar dengan produk variatif. Strategi W-O: Menggiatkan promosi di media sosial dengan memanfaatkan perkembangan teknologi. Strategi S-T : Meningkatkan kontrol atas kekuatan yang dimiliki dalam menghadapi pesaing agar pelanggan tetap bertahan. Strategi W-T : Melakukan pelatihan tenaga kerja untuk meningkatkan kualitas karyawan.

5. Berdasarkan hasil analisis QSPM, dapat dilihat bahwa strategi terbaik yang harus dilakukan saat ini adalah dengan penetrasi pasar (TAS=6.72).

5.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang diperoleh dari penelitian, beberapa saran disampaikan dalam kaitannya dengan penentuan prioritas strategi, hal yang perlu diperhatikan oleh Ramayana Tajur adalah:

1. Ramayana Tajur diharapkan dapat melakukan penetrasi pasar, yaitu suatu pengukuran seberapa banyak jumlah produk atau layana yang dipakai pelanggan tujuannya untuk meningkatkan penjualan.
2. Mempertahankan kekuatan yang dimiliki serta memperluas cakupan pasar dengan produk variatif. Dengan bertambahnya variasi produk dapat memperluas cakupan pasar sehingga dapat meningkatkan penjualan.
3. Menggiatkan promosi di media sosial dengan memanfaatkan perkembangan teknologi.

4. Meningkatkan kontrol atas kekuatan yang dimiliki dalam menghadapi pesaing agar pelanggan tetap bertahan. Mempertahankan pelanggan dengan meningkatkan kontrol terhadap kekuatan yang dimiliki dalam menghadapi pesaing.
5. Melakukan pelatihan tenaga kerja untuk meningkatkan kualitas karyawan.
6. Dalam mencapai tujuannya Ramayana Tajur Bogor dapat menjalankan satu atau lebih strategi yang telah dihasilkan.