

BAB VI

PENUTUP

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Kekuatan paling menonjol yang dimiliki oleh mie ayam dan bakso semangat yaitu harga yang ditawarkan terjangkau (3,74), dekorasi tempat yang menarik (3,58), dan citarasa yang disajikan enak (3,58). Sedangkan kelemahan yang perlu diperbaiki segera oleh mie ayam dan bakso semangat yaitu diadakannya cabang ditempat lain (3,22), lahan parkir yang kurang luas (3,12), dan tempat makan yang luas (3,03).
2. Hasil selisih skor antara kekuatan dan kelemahan sebesar 1,32 (sebagai sumbu x). sedangkan dari hasil selisih skor antara peluang dan ancaman sebesar 0,58 (sebagai sumbu y). Perusahaan berada di kuadran I yang artinya perusahaan pada situasi yang menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth oriented strategy*).
3. Gerakan *disvergensi* dalam penelitian ini yaitu menghapus variabel citarasa yang disajikan (X_1), mengurangi variabel harga yang ditawarkan (X_4), meningkatkan lahan parkir yang luas (X_6), dan menambahkan variabel yaitu penambahan menu, layanan pesan antar, dan promosi menarik bagi pelanggan.

6.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, selanjutnya dapat diusulkan saran yang diharapkan akan bermanfaat bagi pengelola Mie Ayam dan Bakso Semangat berkaitan dengan meningkatkan minat beli kembali yaitu sebagai berikut:

1. Harus lebih memperhatikan variabel yang menjadi kelemahan perusahaan, yang pertama dilakukan yaitu melakukan evaluasi, mengapa variabel tersebut menjadi kelemahan perusahaan, dan menyusun strategi-strategi baru yang lebih efektif untuk keluar dari zona *red ocean*.
2. Perusahaan harus memperhatikan peluang-peluang yang ada seperti banyaknya mahasiswa yang kuliah di Jogja, budaya mahasiswa yang suka “nongkrong”, dan

perkembangan teknologi. Peluang tersebut dapat dijadikan sebagai alat untuk membuat rencana strategi baru untuk memenangkan persaingan dan menjadikan mie ayam dan bakso semangat menjadi *brand* nomer satu dikalangan makanan mie ayam dan bakso.

3. Mie Ayam dan Bakso Semangat harus menggunakan gerakan *disvergensi* yang dihasilkan dari penelitian ini untuk meningkatkan omset penjualan dan menjadi *market leader* dari produk mie ayam dan bakso semangat yang saat ini posisi mie ayam dan bakso semangat masih menjadi *follower*.