

BAB VI

PENUTUP

6.1 Kesimpulan

Sesuai dengan hasil penelitian, maka kesimpulan yang dapat diambil dari pelaksanaan penelitian ini, meliputi:

- a. Berdasarkan hasil dari titik temu kedua sumbu didapatkan diagram analisis SWOT perusahaan berada pada kuadran I yang memiliki arti bahwa perusahaan pada situasi yang sangat 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.
- b. Terdapat 3 Strategi Pemasaran yang dapat mendukung kebijakan pertumbuhan agresif di karenakan Sambal Layah berada di kuadran 1. Strategi Pemasaran tersebut :
 - Strategi Penetrasi Pasar
Strategi penetrasi pasar (*market penetration*) adalah strategi di mana perusahaan berusaha untuk meningkatkan penjualan produk atau jasanya (meningkatkan pangsa pasar) di pasar yang sudah ia masuki saat ini (*existing market*).
 - Strategi Pengembangan Pasar (*Marketing Development*)
Strategi pengembangan pasar (*market development*) adalah strategi di mana perusahaan berusaha menarik pelanggan baru dengan produk yang sudah ada (*existing product*).
 - Strategi Pengembangan Produk (*Product Development*)
Strategi pertumbuhan ini mensyaratkan perubahan dalam aspek operasional bisnis, termasuk fungsi penelitian dan pengembangan (R&D) yang dibutuhkan guna dapat memperkenalkan produk-produk baru kepada basis pelanggan yang sudah ada.
- c. Berdasarkan analisis Matriks GE, Rumah makan Sambel layah berada pada sel lima. Kekuatan bisnis pada Rumah makan Sambel layah memiliki skor 3,12 sedangkan daya tarik industri mendapatkan skor sebesar 2,3. Sel lima

- d. yang ditempati oleh Rumah makan Sambal layah memiliki arti bahwa daya tarik industri sedang dan dan kekuatan bisnis sedang. Strategi yang tepat digunakan berdasarkan sel yang ditempati adalah identifikasi pertumbuhan segmen, seleksi investasi, dan spesialisasi. Selanjutnya adalah melakukan strategi oprasional. Dalam hal ini Sambal Layah masuk ke segmen Pemilihan sehingga perusahaan harus berinvestasi ke BU ini hanya jika perusahaan memiliki uang yang tersisa dari investasi dalam berinvestasi / menumbuhkan unit unit bisnis dan jika Anda yakin bahwa BU akan menghasilkan uang di masa depan. Unit-unit bisnis ini sering dianggap terakhir karena ada banyak ketidakpastian dengan mereka. Aturan umum harus berinvestasi dalam unit bisnis yang beroperasi di pasar besar dan tidak ada banyak pemain dominan di pasar, sehingga investasi akan membantu untuk dengan mudah memenangkan pangsa pasar yang lebih besar.

6.2 Saran

Saran yang direkomendasikan peneliti kepada beberapa pihak setelah dilakukan penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Pihak Sambal Layah perlu mempertimbangkan dengan baik pelaksanaan ide *SWOT dan Matriks GE* yang telah disusun peneliti sebagai upaya untuk mengembangkan Sambal Layah.
- b. Pihak Sambal Layah harus mulai mengatasi kelemahan mereka di banding konsumen dan memanfaatkan semua kekuatan yang mereka miliki untuk meningkatkan penjualan dan memenangkan persaingan bisnis.
- c. Dengan memperhatikan hasil dari posisi Sambal dari Matriks GE, di harapkan pihak Sambal Layah mampu melakukan investasi secara bijak di karenakan posisi Sambal Layah pada Segmen kedua di Matriks GE.
- d. Dalam pelaksanaan strategi-strategi yang diterapkan oleh Sambal Layah, semua pihak yang terlibat harus memahami dengan baik sehingga pelaksanaan strategi ini dapat berjalan secara efektif. Dengan melihat posisi Sambal Layah pada Matriks GE dan SWOT, di harapkan manajemen Sambal Layah mampu memanfaatkan kekuatan yang ada dan memperbaiki kekurangan yang ada.