

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan untuk mengetahui faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi volume penjualan Pisang Ijo Ala'din maka dapat ditarik suatu simpulan sebagai berikut:

1. Lingkungan internal yang merupakan kekuatan dalam penyusunan strategi pengembangan bisnis Pisang Ijo Ala'din secara berurutan sebagai berikut: kualitas produk baik, lokasi booth strategis, perusahaan sudah berdiri lama, keunikan makanan tradisional dan terjaminnya *supply* bahan baku. Faktor kelemahannya secara berurutan sebagai berikut: Sumberdaya manusia tidak profesional, produk tidak bervariasi, desain kemasan tidak menarik, sangat kurang promosi dan penetapan harga yang tidak sesuai dengan porsi dan komposisi produk.
2. Lingkungan eksternal yang merupakan peluang Pisang Ijo Ala'din yaitu: Segment pasar luas, dukungan pemerintah untuk perkembangan *franchise*, kesempatan untuk memperluas jaringan secara lebih cepat dengan menggunakan modal seminimal mungkin, *brand image* dikenal masyarakat, perkembangan teknologi informasi untuk kegiatan promosi dan proses produksi. Sedangkan faktor yang menjadi ancaman Pisang Ijo Ala'din yaitu: Perkembangan *franchise* serupa yang menjadi persaingan, produk mudah ditiru oleh perusahaan lain, Perubahan gaya hidup menjadi ancaman karena di zaman modern makan khas tradisional dapat dikalahkan dengan makanan-makanan moderen yang semakin banyak memasuki pasaran kuliner di Indonesia, kenaikan harga bahan baku Kenaikan harga bahan baku sangat berpengaruh pada Pisang Ijo Ala'din karena semakin mahal harga bahan baku maka

semakin melunjak pula harga produksi dan akan berpengaruh kepada harga jual, faktor cuaca yang sangat berpengaruh kepada penjualan karena banyak konsumen yang kurang berminat dengan produk Pisang Ijo Ala'din pada saat cuaca dingin.

3. Alternatif rencana dan strategi yang dapat diaplikasikan untuk pengembangan bisnis *franchise* Pisang Ijo Ala'din adalah:
 - a. Berdasarkan hasil analisis matriks internal-eksternal dapat diketahui posisi Pisang Ijo Ala'din berada pada sel V. Sel V menunjukkan posisi Pisang Ijo Ala'din dalam strategi pertumbuhan melalui integrasi horizontal adalah suatu kegiatan untuk memperluas perusahaan dengan cara membangun di lokasi yang lain, dan meningkatkan jenis produk serta jasa (Rangkuti, 2009:42). Strategi memperluas perusahaan dapat dilakukan dengan memperbanyak *franchise booth* dan membuka agen setiap kota sebagai perwakilan pemasaran kemitraan.
 - b. Alternatif strategi yang diperoleh dari matriks SWOT adalah sebagai berikut: Strategi SO adalah strategi yang menggunakan kekuatan-kekuatannya untuk mengambil manfaat dari peluang-peluang yang ada terdiri dari: Memperbanyak *franchise booth* dengan mempertahankan kualitas produk baik dan mempertahankan keunikan makanan tradisional, meningkatkan citra brand image dengan memanfaatkan teknologi informasi sebagai kegiatan pemasaran/promosi. Strategi ST adalah Mengembangkan *franchise booth*, Meningkatkan dan menjaga kualitas produk. Strategi WO adalah meningkatkan variasi produk dan modifikasi kemasan produk, melakukan promosi dengan memanfaatkan perkembangan teknologi. Dan strategi terakhir ialah strategi WT adalah memberikan pelatihan SDM, mencari alternatif untuk menghadapi perubahan cuaca dan membuat strategi penerapan harga jual.
 - c. Berdasarkan hasil analisis QSPM, diperoleh gambaran nilai TAS (*Total Attractives Scores*) dengan hasil nilai tertinggi yaitu 5,93 dan

dapat diketahui prioritas dari alternatif strategi prioritas utama penentuan strategi untuk pengembangan bisnis *franchise* Pisang Ijo Ala'din adalah meningkatkan dan menjaga kualitas produk.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil analisis SWOT yang menunjukkan posisi Pisang Ijo Ala'din berada pada sel V maka penulis mengajukan beberapa saran yang dapat menjadi bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam menentukan strategi usahanya.

1. Strategi pertumbuhan (*growth strategy*) didesain untuk mencapai pertumbuhan dalam penjualan untuk meningkatkan volume penjualan. Hal ini dapat dicapai dengan cara memperluas jaringan *franchise*, meningkatkan kualitas produk dan mengembangkan produk baru, menyesuaikan harga dengan porsi produk.
2. Untuk mendukung strategi tersebut kualitas Sumber Daya Manusia terutama pada bagian kemitraan agar lebih ditingkatkan agar dapat menjalankan usaha bisnis dengan profesional dengan cara memberikan *training* atau pelatihan secara rutin untuk menambah wawasan, *skill* dalam menjalankan bisnis .
3. Mengoptimalkan seluruh kekuatan dan peluang yang dimiliki dan menjadikan setiap kelemahan dan tantangan yang ada sebagai suplemen untuk semakin meningkatkan potensi yang dimiliki.
4. Dalam menghadapi persaingan, sebaiknya perusahaan harus lebih menekankan pada penerapan strategi pemasaran yang digunakan untuk meningkatkan penjualan produknya dengan memanfaatkan peluang seperti perkembangan teknologi informasi sehingga dapat dengan mudah melakukan kegiatan promosi.
5. Melakukan inovasi produk atau membuat produk baru untuk alternatif perubahan cuaca dari musim panas menjadi musim dingin dengan cara

membuat produk hangat agar tetap dapat dinikmati dan diminati seperti varian pisang ijo dengan tambahan kuah hangat seperti wedang ronde.