

BAB VI

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan paparan data, temuan penelitian dan pembahasan yang telah peneliti lakukan diatas, maka didapatkan beberapa kesimpulan sebagai berikut.

1. Penerapan analisis SWOT dapat menggambarkan faktor internal dan eksternal dari Toko *Snack* Rohman Jl. Masjid, Desa Karangrejo, Kecamatan Ngasem, Kabupaten Kediri. Faktor internal dari Toko *Snack* Rohman meliputi kekuatan dan kelemahan dari toko. Kekuatan yang dimiliki oleh Toko *Snack* Rohman yaitu kualitas produk yang baik dan bervariasi, harga yang terjangkau, distribusi untuk semua kalangan, melayani pelanggan dengan ramah dan sopan, serta lokasi yang strategis. Kelemahan yang dimiliki yaitu kurangnya promosi dan sistem keuangan yang masih manual dengan sistem pembayaran yang masih menggunakan uang *cash* atau uang tunai. Sedangkan faktor eksternal dari Toko *Snack* Rohman meliputi peluang dan ancaman yang ada. Peluang yang dimiliki yaitu pelayanan terhadap konsumen, hubungan pemilik usaha dan pemasok terjalin baik, serta memiliki pelanggan yang setia. Ancaman yang ada yaitu adanya pesaing bisnis yang sejenis dan adanya produk substitusi.
2. Berdasarkan analisis SWOT untuk meningkatkan daya saing dari Toko *Snack* Rohman Jl. Masjid, Desa Karangrejo, Kecamatan Ngasem,

Kabupaten Kediri, dapat diketahui bahwa matriks *IFAS* memiliki total skor 3,10 dengan skor kekuatan (S) 2,70 dan skor kelemahan (W) 0,40. Sedangkan matriks *EFAS* memiliki total skor 2,80 dengan skor peluang (O) 2,0 dan skor ancaman (T) 0,80. Jika dijumlahkan maka hasil dari faktor kekuatan (S) dan peluang (O) memiliki total skor 4,70, sedangkan penjumlahan dari faktor kelemahan (W) dan ancaman (T) memiliki skor 1,20. Dapat dilihat bahwa total skor dari faktor kekuatan dan peluang (SO) lebih besar dari total skor faktor kelemahan dan ancaman (WT). Sehingga Toko *Snack* Rohman dapat menggunakan dan meningkatkan kekuatan yang dimiliki untuk memanfaatkan peluang yang ada untuk dapat bersaing dan terus meningkatkan daya saingnya. Dengan menerapkan analisis SWOT Toko *Snack* Rohman dapat meningkatkan daya saingnya.

B. SARAN

Berdasarkan pembahasan mengenai penerapan analisis SWOT untuk meningkatkan daya saing pada Toko *Snack* Rohman, peneliti mengutarakan beberapa saran, yaitu:

1. Toko *Snack* Rohman

Toko *Snack* Rohman harus tetap meningkatkan kekuatan-kekuatan yang dimiliki untuk dapat bertahan ditengah persaingan ini, sehingga memiliki daya saing yang kuat. Untuk promosi, Toko *Snack* Rohman dapat memanfaatkan media sosial untuk mempromosikan produk-produk yang ditawarkan. Karena dengan melakukan promosi dapat

meningkatkan penjualan dan dapat menarik pelanggan baru. Sehingga toko dapat bersaing dengan para pesaing yang sejenis dan tetap bertahan di pangsa pasar. Selain itu, Toko *Snack* Rohman juga bisa memperbarui sistem keuangan seperti menggunakan alat *scan* otomatis atau *barcode scanner* agar proses transaksi menjadi lebih efisien.

2. Penelitian Selanjutnya

Penelitian tentang penerapan analisis SWOT untuk meningkatkan daya saing dapat dikembangkan lebih luas dengan meneliti analisis SWOT untuk meningkatkan volume penjualan atau menentukan strategi pemasaran dengan menggunakan analisis SWOT. Selain itu, semoga penelitian ini dapat menjadi bahan rujukan dan referensi bagi pembaca untuk mengembangkan ilmu pengetahuan dan dapat menjadi acuan untuk penelitian selanjutnya.