

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan maka dapat diambil beberapa kesimpulan yang berhubungan dengan identifikasi masalah. Berikut beberapa merupakan kesimpulan dari hasil penelitian:

1. Faktor faktor strategi internal perusahaan diketahui bahwa harga terjangkau merupakan kekuatan yang memiliki skor tertinggi yaitu 0,48 serta tidak memiliki cabang dan alat distribusi yang belum maksimal menjadi kelemahan terbesar perusahaan yang mendapat skor masing masing 0,45 sedangkan dari segi eksternal perusahaan diketahui bahwa yang memiliki skor peluang tertinggi adalah loyalitas pelanggan yaitu 0,52 dan untuk ancaman terbesar yang dihadapi saat ini adalah produk baru pesaing yang memiliki skor tertinggi yaitu 0,30 hal ini dikarenakan catering “Olan Snack” jarang sekali menghasilkan inovasi inovasi produk baru untuk menarik pelanggan.
2. Dengan mempertimbangan hasil wawancara dinyatakan bahwa catering “Olan Snack” lebih sesuai menggunakan metode meningkatkan akses ke pasar yang lebih luas dengan cara membuka cabang ditempat lain yang diperkirakan memiliki banyak peminat.

3. Koperasi sangat membantu perkembangan catering dari beberapa aspek seperti pemasaran, persediaan bahan baku terigu, dan peningkatan kualitas sumber daya manusia melalui pelatihan yang ada.

## **5.2. Saran**

Berdasarkan kesimpulan yang ada peneliti memberikan saran guna kebaikan perkembangan usaha yang mencakup dari tiga indikator yang dapat di uraikan sebagai berikut:

1. Catering “Olan Snack” harus mampu memperbaiki kekurangan yang ada terutama pada aspek tidak mampuan menjangkau tempat yang jauh dengan kuantitas yang terbatas dan tidak memiliki cabang.
2. Menggunakan strategi berkembang untuk menjangkau pasar yang lebih luas dengan cara membuka cabang ditempat yang diduga memiliki banyak peminat sesuai dengan harapan konsumen.
3. Meningkatkan kinerja koperasi terutama pada penyimpanan arsip penting guna perkembangan koperasi.