

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka dapat diambil kesimpulan hasil penelitian tersebut adalah sebagai berikut :

1. Analisis Strength, Weakness, Opportunity dan Threats pada dBelga Mart Tulungagung

Analisis SWOT adalah bentuk identifikasi dari berbagai faktor internal dan eksternal perusahaan. Faktor internal perusahaan terdiri dari kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*) sedangkan faktor eksternal perusahaan terdiri dari peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threats*). Terdapat empat strategi yang dihasilkan dari analisis SWOT pada dBelga Mart Tulungagung, yaitu strategi SO, ST, WO dan WT.

2. Strategi yang tepat untuk meningkatkan daya saing pada dBelga Mart Tulungagung

Dari hasil matriks analisis SWOT menunjukkan bahwa strategi yang paling kuat untuk meningkatkan daya saing adalah strategi SO. Strategi SO yang diterapkan adalah mempertahankan kualitas produk yang dijual, mempertahankan kepercayaan yang telah diberikan oleh customer, memanfaatkan pertumbuhan daya beli masyarakat dengan memberikan promo untuk menarik minat customer, meningkatkan pelayanan yang baik terhadap customer, serta memanfaatkan lokasi yang strategis dengan

menciptakan toko yang baik, aman dan nyaman untuk menambah jumlah pengunjung

3. Upaya peningkatan daya saing pasar modern pada dBelga Mart Tulungagung

Strategi SO sangat mendukung peningkatan daya saing, dibuktikan dengan strategi yang tercipta pada SO berpengaruh terhadap faktor daya saing meliputi lokasi, harga, pelayanan, mutu dan kualitas, serta promosi.

4. Implementasi etika bisnis Islam pada dBelga Mart Tulungagung untuk meningkatkan daya saing

dBelga Mart Tulungagung telah menerapkan seluruh prinsip yang terdapat pada etika bisnis Islam. Prinsip tersebut meliputi ketauhidan, kejujuran, tanggung jawab, keadilan, kehendak bebas, dan kebaikan/kebijakan.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan dari hasil penelitian, maka peneliti memberikan saran sebagai berikut :

1. Bagi Lembaga

Dari pembahasan yang telah peneliti uraikan, maka untuk meningkatkan daya saing dBelga Mart Tulungagung hendaknya terus melakukan inovasi terhadap kondisi toko agar tidak tertinggal dengan pesaing baru. Selain itu dBelga Mart juga harus mempertahankan citra baik perusahaan yang selama ini telah melekat.

2. Bagi Akademik

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan referensi dan dokumentasi bagi pihak kampus sebagai bahan acuan untuk penelitian yang akan datang. Selain itu diharapkan pihak kampus menambah referensi baik berupa jurnal atau buku – buku yang terkait dengan analisis SWOT.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Dalam penelitian ini jumlah data yang digunakan masih terbilang sedikit, sehingga di anjurkan bagi penelitian selanjutnya agar dapat menggunakan data yang lebih banyak lagi, agar hasil penelitiannya lebih baik. Selain itu obyek yang dipakai dalam penelitian ini masih satu lembaga, sehingga diharapkan peneliti yang akan datang dapat mengambil obyek penelitian lebih dari satu.