

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan akan mengetahui upaya apa yang harus dilakukan Jajanan S88 dalam meningkatkan volume penjualan dalam jangka panjang, maka dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut:

1. Keadaan lingkungan internal berupa kekuatan (*Strenght*) dari Jajanan S88 Garut yaitu dukungan atasan kepada karyawan menciptakan hubungan yang baik, pemecahan masalah oleh atasan yang tepat dan cekatan, kenyamanan tempat dari berbagai fasilitas, kebersihan tempat yang terjaga dan terawat, rasa produk yang membuat konsumen puas, produk yang bersih, dan lokasi yang dekat dengan objek wisata, fasilitas yang mendukung untuk melakukan berbagai kegiatan. Keadaan lingkungan internal berupa kelemahan (*Weakness*) dari Jajanan S88 Garut yaitu kinerja sistem keuangan yang belum maksimal, belum memiliki SOP kerja yang pasti dan tertulis, keadilan gaji terhadap karyawan belum sesuai, kurangnya variasi menu, harga yang tidak sesuai dengan kualitas dan kuantitas, dan lambatnya pelayanan terhadap konsumen.
2. Keadaan lingkungan eksternal berupa peluang (*Opprtunity*) dari Jajanan S88 Garut yaitu hari libur nasional meningkatkan pengunjung, respon masyarakat sekitar yang baik, perantara pemasaran yang datang dari masyarakat sekitar, jumlah wisatawan yang terus meningkat setiap tahunnya, dan memiliki pemasok untuk berbagai jenis bahan baku. Keadaan lingkungan eksternal berupa ancaman (*Threat*) dari Jajanan S88 Garut yaitu belum memiliki izin usaha yang resmi, persaingan rumah makan di Garut terus meningkat, munculnya pesaing-pesaing baru, belum memanfaatkan teknologi dengan maksimal, dan harga bahan baku yang tidak stabil.
3. Berdasarkan analisis QSPM terdapat 5 prioritas strategi. Strategi utama ditetapkan pada memperbaiki kinerja karyawan, menggunakan SOP, dan memiliki izin usaha

yang resmi untuk menjaga kestabilan Jajanan S88. Prioritas kedua pada strategi pengembangan produk dilakukan sebagai cara untuk meningkatkan nilai jual dan kualitas produk. Prioritas ketiga pada meningkatkan kualitas produk agar dapat menyesuaikan harga untuk mengatasi ketidakstabilan harga bahan baku. Prioritas keempat pada memaksimalkan fasilitas tempat dapat menarik lebih banyak pengunjung objek wisata dan masyarakat sekitar ke Jajanan S88. Terakhir, prioritas kelima pada menambahkan variasi menu agar dapat bersaing dengan pesaing baru.

5.2 Saran

Permasalahan yang dihadapi Jajanan S88 Garut saat ini adalah kinerja karyawan yang belum maksimal, tidak memiliki SOP, tidak memiliki izin usaha yang resmi, tidak sesuainya harga dengan kualitas, sedikitnya variasi menu yang dimiliki Jajanan S88 Garut. Saran yang diberikan berdasarkan hasil penelitian perumusan strategi bisnis ini adalah:

1. Memperbaiki kinerja karyawan, menggunakan SOP, dan memiliki izin usaha yang resmi untuk menjaga kestabilan Jajanan S88 dengan ditingkatkannya kinerja karyawan untuk kelancaran usaha rumah makan, dengan baiknya kinerja karyawan akan menghasilkan produk yang berkualitas dan terjaganya kestabilan rumah makan. Lalu, menggunakan SOP sangatlah penting untuk standarisasi produk, pelayanan, hingga fasilitas yang terjaga kualitasnya, dengan SOP akan terciptanya konsistensi produk. Terakhir, memiliki izin usaha yang resmi harus dilakukan dalam sebuah usaha untuk memastikan bahwa usaha yang dijalankan sudah layak atau belum.
2. Pengembangan produk dilakukan sebagai cara untuk meningkatkan nilai jual dan kualitas produk meningkatkan kualitas produk agar dapat menyesuaikan harga untuk mengatasi ketidakstabilan harga bahan baku dengan cara menambah dan memodifikasi produk lama sehingga menjadi lebih baru dan menyesuaikan dengan permintaan pasar. Penyegaran juga perlu dilakukan dalam perbaikan pelayanan sehingga akan sejalan dengan permintaan pasar. Dengan produk yang

dimodifikasi, akan membuat konsumen yang loyal tidak jenuh dengan produk yang selalu sama, produk yang dimodifikasi akan menambah rasa penasaran konsumen untuk berkunjung. Lalu, kualitas produk yang tinggi akan mempengaruhi harga jual produk itu sendiri, semakin tinggi kualitas produk yang dihasilkan maka harga jual pun bisa ditingkatkan semaksimal mungkin.

3. Menambahkan variasi menu agar dapat bersaing dengan pesaing baru dengan cara memperbaharui produk agar dapat mengikuti dengan perubahan zaman. Kebanyakan pesaing baru hadir dengan produk baru yang dapat menarik pengunjung, maka dilakukannya variasi menu agar konsumen terus loyal.