

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan penulis, maka dapat disimpulkan berdasarkan rumusan masalah yaitu sebagai berikut:

1. Hasil analisis lingkungan internal perusahaan menunjukkan bahwa Gama Catering memiliki beberapa faktor kekuatan dan kelemahan yang berkaitan dengan pengembangan usaha dari Gama Catering. Adapun faktor kekuatan yang paling utama bagi Gama Catering adalah **“Mutu produk yang dihasilkan halal dan bersih “** . Ini karena *competitive advantage* (keunikan) yang dimiliki sulit untuk ditiru oleh pesaing dan menggunakan yang terjaga kualitas dan kebersihannya  
Adapun faktor kelemahan utama yang menjadi kendala bagi Gama Catering adalah **“Tingkat pendapatan”**. Ini dikarenakan kenaikan harga bahan baku sehingga mendorong pengurangan margin keuntungan.
2. Hasil analisis lingkungan eksternal perusahaan menunjukkan bahwa Gama Catering memiliki beberapa faktor peluang dan ancaman yang berkaitan dengan pengembangan usaha dari Gama Catering. Adapun faktor peluang yang menjadi prioritas utama adalah **“Tingginya permintaan jasa katering”**. Ini didorong dengan adanya *trend* budaya praktis masyarakat perkotaan saat ini.  
Sedangkan faktor ancaman yang sangat mempengaruhi bagi Gama Catering adalah **“Banyaknya pesaing di bidang jasa katering”**. Semakin meningkatnya permintaan jasa katering mengakibatkan tingginya persaingan di bidang jasa kuliner khususnya jasa katering.
3. Setelah dianalisis melalui matriks EFE, IFE, IE, dan QSPM menghasilkan beberapa alternatif strategi untuk mengembangkan usaha bagi Gama Catering

kedepannya. Adapun alternatif utama yang menjadi prioritas menurut hasil pengolahan data QSPM adalah **“Melakukan inovasi berkelanjutan dalam rangka peningkatan kualitas dan pengembangan produk untuk meraih kepuasan dan loyalitas pelanggan”**.

## 5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka saran yang dapat dikemukakan adalah untuk meningkatkan strategi pengembangan usaha pada Gama Catering adalah :

1. Gama Catering harus mempertahankan hubungan yang baik dengan karyawan agar tercipta suasana nyaman dalam lingkungan pekerjaan dan kondusif. Yaitu dengan cara memberikan intensif dan karyawisata di setiap akhir tahun.
2. Gama Catering harus mempertahankan hubungan yang baik dengan para pelanggan agar pelanggan tersebut loyal terhadap jasa pelayanan Gama Catering.
3. Gama Catering harus menjaga dan mempertahankan mutu, rasa, dan pelayanan catering. Mempertahankan dan menjaga mutu, rasa, dan pelayanan catering dapat dilakukan dengan cara memilih bahan baku terbaik dan berkualitas dengan tidak mengenyampingkan aspek higienitas dan halalnya suatu bahan makanan.
4. Menambah dan melengkapi peralatan dekorasi agar setiap kebutuhan pada saat *event* tidak selalu tergantung terhadap rekanan bisnis, ini bertujuan agar Gama Catering bisa berdiri sendiri. Seperti taman, pelaminan dan kelengkapan *buffet*.
5. Memperluas dan memperbesar dapur agar pekerjaan memaasak bisa lebih baik dan efisien. Serta memperbaiki *layout* dapur sehingga alur pekerjaan terlihat lebih baik.
6. Menawarkan kerjasama kepada investor dalam meningkatkan modal bagi kegiatan operasional pembangunan dan pengembangan usaha. Sumber permodalan menjadi salah satu faktor penghambat dalam mengembangkan

suatu bisnis bagi Gama Catering. Untuk mendapatkan sumber permodalan dapat dilakukan dengan mencari investor dengan mempertimbangkan segala risikonya.

7. Gama Catering harus memanfaatkan dan memaksimalkan teknologi guna mempromosikan usahanya. Promosi dengan memanfaatkan perkembangan teknologi seperti membuat *website* pribadi, membuat akun sosial media seperti *facebook* dan *twitter*. Selain didunia maya media cetak juga menjadi salah satu alternatif promosi dengan cara beriklan di surat kabar harian di kota Bandung serta menyediakan brosur yang diberikan kepada setiap orang. Tujuan untuk melakukan promosi adalah agar produk dan jasa bisa dikenal oleh orang banyak dan meningkatkan volume penjualan dengan mempertahankan konsumen yang telah ada.
8. Mencari alternatif pemasok bahan baku lokal untuk mengatasi hambatan pasokan bahan baku. Untuk mempertahankan kualitas dan kuantitas suatu produk maka bahan baku yang digunakanpun harus berkualitas baik. Oleh karena itu diperlukan pemasok bahan baku lokal yang mampu menyediakan bahan baku yang baik. Keterbatasan bahan baku lokal pada pemasok utama dapat menjadi hambatan bagi kelangsungan produksi. Salah satunya mencari alternatif pemasok yang bisa memasok bahan baku lokal dengan biaya lebih murah untuk mengurangi biaya produksi sehingga dapat mempertahankan harga yang bersaing.
9. Memperluas cakupan pemasaran agar volume penjualan meningkat dan dapat menjangkau lebih banyak konsumen serta memenuhi pesanan konsumen sehingga Gama Catering mampu bersaing dengan penyedia jasa katering yang sudah ternama di kota Bandung.
10. Bagi kegiatan penelitian selanjutnya disarankan dapat melakukan penelitian terkait dengan evaluasi kinerja organisasi terhadap impleentasi strategi, serta penelitian tentang kepuasan konsumen.