

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Bedasarkan hasil analisa dan pembahasan pada bab-bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan beberapa point sebagai berikut:

1. De'Waas Cafe & Resto berada di posisi yang sangat menguntungkan, perusahaan ini memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Grow Oriented Strategy*). Yaitu strategi mengejar pertumbuhan ekonomi. Dari peluang dan kekuatan tersebut De'Waas Cafe & Resto bisa memanfaatkannya sehingga dapat meningkatkan loyalitas pelanggan.
2. Ada potensi besar dari peternakan yang dimiliki, sehingga tidak hanya dapat mendukung keberlangsungan restoran De'Waas namun juga menjual telurnya.
3. Pertumbuhan sektor pariwisata di kota Bandung yang sangat bagus dan perkembangan teknologi yang terus meningkat membuat De'Waas Cafe & Resto lebih di kenal lagi di kota Bandung.

5.2 Saran

Dalam penelitian ini perlu kiranya disampaikan beberapa saran yang mungkin dapat berguna bagi pihak restoran De'Waas maupun bagi pihak-pihak yang memerlukannya yaitu:

Tabel 5.1 Saran untuk De'Waas Cafe & Resto

Rumusan Masalah	Rekomendasi
1. Apa saja faktor – faktor internal apa yang menjadi kekuatan dan kelemahan dari Restoran De'Waas?	1. Mengembangkan usaha di kota Bandung dengan menggaet investor untuk pembukaan cabang baru di lokasi-lokasi strategis.

Ina Desriyani , 2015

ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PADA DE'WAAS CAFE & RESTO UNTUK MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

<p>2. Apa saja Faktor – factor eksternal apa yang menjadi peluang dan ancaman bagi pengembangan usaha pada Restoran De’Waas?</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memanfaatkan acara-acara yang diselenggarakan oleh pemerintah dalam rangka promosi kota Bandung seperti event Culinary Night yang selalu di selenggarakan kota Bandung atau bisa juga event Best Property Expo 2015, atau event lainnya. 2. Memanfaatkan internet sebagai alat untuk menjaring sebanyak-banyaknya komunitas online.
<p>3. Bagaimana analisis SWOT pada Restoran De’Waas?</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Restoran De’Waas sebaiknya meningkatkan lagi kualitas dari kokinya sehingga dapat benar-benar memberikan menu baru yang berbeda dan lebih otentik. 2. Pihak pengelola bias mengundang wartawan media cetak seperti tribuna jabar, pr, atau yang lainnya untuk dating dan membuat berita terkait dengan keberadaan restoran ini, ini terkait dengan fungsi dari <i>marketing communication</i> utamanya adalah <i>public relation</i> yang harus lebih aktif lagi sehingga dapat lebih memperkenalkan tempat ini kepada masyarakat luas dengan biaya yang lebih efisien. 3. Lebih banyak mengadakan acara-acara dan mengundang pemain music

	<p>yang sesuai dengan segmen pasar De'Waas Cafe & Resto seperti untuk menghibur pengunjung sehingga dapat meningkatkan loyalitas pelanggan.</p>
<p>4. Bagaimana strategi pengembangan usaha pada Restoran De'Waas berdasarkan analisis SWOT dan Ansoff Matrix dalam meningkatkan volume penjualan?</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Restoran De'Waas harus meningkatkan lagi riset pemasaran di media sosial, maupun pemasaran media cetak untuk kedepannya, karena posisi De'Waas saat ini sangat bagus sehingga dapat memanfaatkan kekuatan dan peluang agar bisa mencapai target volume penjualan yang di inginkan. 2. De'Waas Cafe & Resto ini harus merubah strategi yang sudah ada menjadi lebih baik lagi, terutama dari segi pemasaran, memanfaatkan produk yang sudah ada dan di ubah menjadi kesan yang baru agar menarik pelanggan. 3. Memper banyak / merubah variasi menu agar lebih menarik. 4. Memperhatikan sistem perekrutan karyawan dari segi pendidikan untuk menghasilkan karyawan yang berkualitas. 5. Mengadakan pelatihan untuk karyawan agar minimal 3 bulan 1x untuk lebih meningkatkan kualitas

	karyawan. 6. Memperluas akses jalan dan penerangan di malam hari.
--	--

Sumber: Penulis, 2015