

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan pada kedai iga bakar Mang Opan, maka diperoleh beberapa kesimpulan, yaitu:

1. Hasil analisis lingkungan internal perusahaan menjelaskan bahwa Kedai iga bakar Mang Opan memiliki beberapa kekuatan dan kelemahan terkait dengan kegiatan pengembangan usahanya. Faktor- faktor strategis internal yang menjadi kekuatan bagi kedai iga bakar Mang Opan adalah: (1) Akses perusahaan terhadap baha baku terjamin (2) Komunikasi yang baik antara atasan dan bawahan (3) SDM yang berkualitas dan terlatih (4) Koordinasi dalam pembagian tugas yang cukup baik (5) Mutu produk yang dihasilkan berkualitas (6) Strategi penetapan harga (7) Lokasi restoran yang strategis (8) Jumlah kendaraan untuk pesan antar memadai. Tingkat pendapatan yang fluktuatif. Sedangkan faktor-faktor strategis internal yang menjadi kelemahan bagi kedai iga bakar Mang Opan antara lain: (1) Wilayah jangkauan pesn antar masih terbatas (2) Tempat produksi (bangunan)kurang luas (3) keterbatasan modal dalam mengembangkan usaha (4) Sistem pembukuan atau pengolaan keuangan masih kurang rapi (5) Belum menjalankan fungsi manajemen secara keseluruhan (6) Promosi yang dilakukan belum maksimal (7) Tingkat pendapatan yang fluktuatif.

2. Hasil analisis lingkungan eksternal perusahaan menjelaskan bahwa Kedai iga bakar Mang Opan memiliki beberapa peluang dan ancaman terkait dengan kegiatan pengembangan usahanya. Faktor- faktor strategis eksternal yang menjadi peluang bagi kedai iga bakar Mang Opan adalah: (1) Kebutuhan pangan yang semakin tinggi seiring dengan pertumbuhan jumlah penduduk (2) Kota Bandung merupakan salah satu kota tujuan pariwisata (3) Pertumbuhan ekonomi di kota bandung yang semakin baik (4) Pangsa pasar semakin luas (5) Kekuatan tawar menawar konsumen sangat tinggi (6) Pertumbuhan ekonomi di kota bandung yang semakin baik (7) Perkembangan kemajuan dan inovasi teknologi. Sedangkan faktor-faktor strategis eksternal yang menjadi ancaman bagi kedai iga bakar Mang Opan antara lain: (1) Munculnya usaha sejenis sehingga tingkat persaingan semakin tinggi (2) Kelangkaan bahan bakar minyak tanah dan gas elpiji (3) Kenaikan harga bahan baku (4) Produk substitusi tersedia sangat banyak (5) Tingginya inflasi menyebabkan kenaikan harga pokok produksi.
3. Hasil analisis terhadap analisis SWOT pada kedai iga bakar Mang Opan di peroleh yang menjadi kekuatan iga bakar Mang Opan adalah (1) Akses perusahaan terhadap bahan baku terjamin (2) Komunikasi yang baik antara atasan dan bawahan (3) SDM yang berkualitas dan terlatih (4) Koordinasi dalam pembagian tugas cukup baik (5) Mutu produk yang dihasilkan berkualitas (6) Strategi penetapan harga (7) Lokasi restoran yang strategis (8) Tingkat pendapatan yang fluktuatif. Sedangkan kelemahan pada kedai iga bakar Mang Opan adalah (1) Wilayah jangkauan pesan antar masih terbatas (2) Tempat produksi (bangunan)

Kaisar Fauziansyah Suparman, 2013

Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pada Kedai Iga Bakar Mang Opan Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Pendekatan Analisis Swot Pada Kedai Iga Bakar Mang Opan)

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

kurang luas (3) Keterbatasan modal dalam mengembangkan usaha (4) Sistem pembukuan atau pengelolaan keuangan masih kurang rapi (5) Belum menjalankan fungsi manajemen secara keseluruhan (6) Promosi yang dilakukan belum maksimal (7) Jumlah kendaraan untuk pesan antar memadai. Peluang bagi kedai iga bakar Mang Opan adalah (1) Kebutuhan pangan yang semakin meningkat seiring dengan pertumbuhan jumlah penduduk (2) Kota Bandung merupakan salah satu kota tujuan pariwisata (3) Pertumbuhan ekonomi di Kota Bandung yang semakin baik (4) Pangsa pasar semakin luas.(5) Kekuatan tawar menawar konsumen sangat tinggi (6) Pertumbuhan ekonomi di Kota Bandung yang semakin baik (7) Perkembangan kemajuan dan inovasi teknologi.ancaman bagi kedai iga bakar Mang Opan (1) Munculnya usaha sejenis sehingga tingkat persaingan semakin tinggi (2)Kelangkaan bahan bakar minyak tanah dan gas elpiji (3) Kenaikan harga bahan baku (4) Produk substitusi tersedia sangat banyak (5) Tingginya inflasi menyebabkan kenaikan harga pokok produksi.

4. Hasil analisis terhadap matriks IE dan QSPM menunjukkan bahwa alternatif-alternatif strategi pengembangan usaha bagi kedai iga bakar Mang Opan adalah (1) Melakukan diversifikasi dan pengembangan produk untuk menghindari konsumen beralih pada produk restoran lain atau produk substitusi. (2) Menambah jumlah kendaraan pesan antar untuk memperluas wilayah jangkauan pesan antar (3) Mempertahankan hubungan yang baik dengan karyawan agar tercipta lingkungan kerja yang lebih kondusif serta meningkatkan SDM dengan pelatihan komputer serta pelatihan manajerial (4) Menawarkan

kerja sama kepada investor dalam meningkatkan sumber permodalan bagi kegiatan pengembangan usaha (5) Melakukan ekspansi dengan memperluas wilayah jangkauan fasilitas pesan antar untuk memperluas pasar serta meningkatkan volume penjualan. (6) Melakukan promosi dengan memanfaatkan perkembangan teknologi (7) Mencari alternatif pemasok bahan baku untuk mengatasi hambatan pasokan bahan baku (8) Mempertahankan mutu produk serta melakukan evaluasi penetapan harga jual (9) Melakukan efisiensi dan efektifitas produksi untuk menghadapi kembali kenaikan harga BBM, gas dan bahan baku produksi.

5.2 Saran

Saran-saran yang dapat diberikan berdasarkan penelitian ini bagi pihak kedai iga bakar Mang Opan dalam kegiatan pengembangan usahanya adalah:

1. Kedai iga bakar Mang Opan diharapkan mempertahankan hubungan yang baik dengan karyawan agar tercipta lingkungan kerja yang lebih kondusif dan meningkatkan SDM dengan pelatihan komputer serta pelatihan manajerial. Mempertahankan hubungan yang baik dengan karyawan dapat memotivasi kerja setiap karyawan serta, selain itu untuk meningkatkan SDM dapat dilakukan dengan pelatihan komputer ini bertujuan untuk membantu kelancaran aktifitas.
2. Kedai iga bakar Mang Opan diharapkan mempertahankan mutu produk serta melakukan evaluasi penetapan harga jual. Mempertahankan mutu produk dapat dilakukan dengan cara mempertahankan bahan baku produk yang berkualitas dan menjaga kebersihan lingkungan produksi. Sedangkan untuk melakukan evaluasi

penetapan harga jual bisa dilakukan dengan cara menghitung biaya bahan baku, produksi, harga jual serta keuntungan setiap produknya.

3. Menambah jumlah kendaraan pesan antar untuk memperluas wilayah jangkauan pesan antar. Menambah jumlah kendaraan dapat dilakukan dengan cara memanfaatkan ojek motor yang terdapat di sekitar wilayah kedai iga bakar Mang Opan selain itu dapat memanfaatkan kendaraan bermotor yang dimiliki pegawai untuk operasional kedai.
4. Menawarkan kerja sama kepada investor dalam meningkatkan sumber permodalan bagi kegiatan pengembangan usaha. Sumber permodalan merupakan salah satu hambatan bagi kedai iga bakar Mang Opan untuk mengembangkan usahanya. Mengusahakan sumber permodalan dapat dilakukan dengan cara mencari investor, investor terdekat adalah dengan prinsip 3 F (family, friend dan flee).
5. Kedai iga bakar Mang Opan diharapkan dapat melakukan promosi dengan memanfaatkan perkembangan teknologi. Promosi dengan memanfaatkan perkembangan teknologi seperti membuat *website*, melakukan promosi lewat media sosial seperti di *facebook, twitter*. serta memanfaatkan media cetak seperti Koran, majalah dan memasang spanduk pada lokasi yang strategis serta membuat stiker untuk dibagikan kepada konsumen. Tujuan untuk melakukan promosi adalah untuk menambah volume penjualan serta menarik konsumen baru dan mempertahankan konsumen yang sudah ada.
6. Melakukan diversifikasi dan pengembangan produk untuk menghindari konsumen beralih pada produk restoran lain atau produk substitusi. Diversifikasi produk dapat

Kaisar Fauziansyah Suparman, 2013

Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pada Kedai Iga Bakar Mang Opan Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Pendekatan Analisis Swot Pada Kedai Iga Bakar Mang Opan)

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

dilakukan kedai iga bakar Mang Opan dengan menyajikan menu produk olahan yang berasal dari *seafood* atau hewani lainnya. seperti *seafood* yang dibakar dan ayam bakar. Selain itu kedai iga bakar Mang Opan dapat menyajikan menu yang sedang digemari oleh para konsumennya. Seperti: menyajikan menu makanan korea yang berbahan dasar daging dan iga sapi seperti Yang Nyam Galb, bulgogi selain itu iga bakar Mang Opan dapat menambahkan makanan *dessert* seperti cupcake atau macarron. Ini diharapkan dapat meningkatkan volume penjualan dan mempertahankan konsumen.

7. Mencari alternatif pemasok bahan baku 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 yang mampu menyediakan bahan baku yang baik. Keterbatasan bahan baku pada pemasok utama dapat menjadi hambatan bagi kelangsungan produksi. Salah satunya mencari alternatif pemasok yang bisa memasok bahan baku dengan biaya lebih murah untuk mengurangi biaya produksi sehingga dapat mempertahankan harga yang bersaing
8. Melakukan ekspansi dengan memperluas wilayah jangkauan fasilitas pesan antar untuk memperluas pasar serta meningkatkan volume penjualan. Dengan memperluas jangkauan wilayah pesan antar makan kedai iga bakar Mang Opan dapat menjangkau lebih banyak konsumen serta memenuhi pesanan konsumen sehingga kedai iga bakar Mang Opan dapat menghadapi persaingan dengan

restoran dan rumah makan lainnya. Promosi yang efektif dan penambahan jumlah kendaraan operasional diharapkan dapat memperluas wilayah jangkauan pesan antar sehingga dapat meningkatkan volume penjualan.

9. Melakukan efisiensi dan efektifitas produksi untuk menghadapi kembali kenaikan harga BBM, gas dan bahan baku produksi. Efisiensi produksi dapat dilakukan dengan cara menghemat penggunaan listrik dan air. Efektif dapat dilakukan dengan cara melakukan *control* terhadap persediaan bahan baku dengan cermat agar tidak terjadi pemborosan dalam penggunaan bahan baku. Selain itu penghematan BBM dapat dilakukan dengan cara melakukan minimum order, untuk menghemat gas dapat dilakukan dengan mematikan gas apabila tidak perlukan. Sedangkan untuk menghadapi naiknya harga bahan baku kedai iga bakar Mang Opan dapat melakukan penyimpanan barang (*stock*). Melakukan Efisiensi dan efektif produksi memungkinkan kedai untuk mengalihkan sebagian keuangannya untuk biaya promosi serta menambah jumlah kendaraan operasional untuk memperluas wilayah jangkauan pesan antarnya.
10. Bagi kegiatan penelitian selanjutnya disarankan dapat melakukan penelitian terkait dengan evaluasi kinerja organisasi terhadap impleentasi strategi, serta penelitian tentang kepuasan konsumen individu yang dapat mempengaruhi proses pembelian ulang serta analisis kepuasan pelanggan melalui jasa pesan antar.