

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang dilakukan di Diva Cake and Cookies, maka dapat ditarik kesimpulan dalam upaya mengembangkan bisnis di Diva Cake and Cookies yaitu sebagai berikut :

1. Keadaan faktor internal yaitu merupakan kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*) yang dimiliki oleh Diva Cake and Cookies. Adapun yang menjadi kekuatan bagi Diva Cake and Cookies yaitu memberikan produk yang berkualitas, memberikan pelayanan yang baik terhadap konsumen, membuat produk yang sesuai dengan pesanan konsumen, memberikan harga sesuai dengan kualitas produk, loyal terhadap konsumen, memiliki konsumen yang tetap, bahan baku terjamin. Adapun kelemahan yang dimiliki oleh Diva Cake and Cookies yaitu kurangnya karyawan atau tenaga ahli, tidak merekrut karyawan yang ahli, kurangnya promosi, sistem manajemen yang kurang baik, memiliki tempat produksi yang tidak luas, terbatasnya produksi, pencatatan akuntansi masih sederhana, pesan antar masih dilihat berdasarkan jumlah pembelian konsumen, kebersihan yang kurang terjaga dan kemasan yang kurang menarik.
2. Keadaan faktor eksternal yang merupakan peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threats*) bagi Diva Cake and Cookies. Faktor eksternal berasal dari luar yang dapat berpengaruh terhadap perusahaan. Adapun peluang yang dimiliki Diva Cake and Cookies yang dapat dimanfaatkan untuk mengembangkan usahanya yaitu memiliki izin edar dan halal, menggunakan alat produksi yang cukup bagus, tingginya permintaan konsumen, banyaknya konsumen yang mengerti harga dan kualitas, perkembangan teknologi. Sedangkan yang menjadi ancaman bagi Diva Cake and Cookies yaitu belum memiliki surat izin usaha, naiknya bahan baku,

memiliki banyak pesaing sejenis, datangnya pesaing baru di industri sejenis, banyak pesaing yang mengembangkan produknya.

3. Berdasarkan analisis SWOT menghasilkan beberapa alternatif strategi antara lain ; strategi SO, strategi WO, strategi ST, strategi WT. Alternatif strategi yang diperoleh dari matriks SWOT adalah sebagai berikut :

- Strategi SO (*strenght-opportunity*)

Strategi ini dibuat yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan (*strenght*) yang dimiliki oleh perusahaan dan memanfaatkan peluang (*opportunity*) . ada strategi SO untuk Diva Cake and Cookies yaitu meningkatkan pelayanan terhadap konsumen dan meningkatkan jumlah produksi perusahaan.

- Strategi ST (*strenght-threats*)

Strategi ini dibuat berdasarkan kekuatan yang dimiliki oleh Diva Cake and Cookies untuk mengantisipasi ancaman-ancaman yang ada. Adapun strategi ST untuk Diva Cake and Cookies yaitu mempertahankan kualitas produk dan membuat inovasi produk

- Strategi OW (*opportunity-weakness*)

Strategi ini dibuat berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan meminimalkan kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan. Adapun strategi WO untuk Diva Cake and Cookies yaitu merekrut karyawan atau tenaga ahli, meningkatkan promosi dengan memanfaatkan perkembangan teknologi dan memberikan pelatihan kepada karyawan

- Strategi WT (*weakness-threats*).

Strategi ini didasarkan untuk berusaha meminimalkan kelemahan-kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan serta menghindari ancaman-ancaman yang berad disekitar perusahaan. Adapun strategi WT untuk Diva cake and Cookies yaitu memiliki karyawan untuk mengatur pencatatan akuntansi dan melakukan riset pasar untuk mengetahui perkembangan pesaing. .

Adapun strategi pengembangan bisnis yang dapat dilakukan oleh Diva Cake and Cookies dalam mengembangkan usahanya yaitu yang

pertama mempertahankan kualitas produk, kedua yaitu meningkatkan pelayanan konsumen, yang ketiga yaitu membuat inovasi produk, keempat yaitu melakukan riset pasar untuk mengetahui perkembangan pesaing, ke lima yaitu meningkatkan jumlah produksi perusahaan, keenam adalah memberikan pelatihan kepada karyawan, ketujuh yaitu menggunakan standar resep, kedelapan yaitu menjaga kebersihan dengan membuat SOP, Strategikesebelas yaitu merekrut karyawan atau tenaga ahli, kesepuluh yaitu memberikan layanan siapa pun, kesebelas adalah membuat kemasan yang menarik, keduabelas yaitu meningkatkan promosi dengan memanfaatkan perkembangan teknologi, ketigabelas adalah memiliki karyawan yang melakukan pencatatan akuntansi.

5.2 SARAN

Adapun saran ataupun masukan yang dapat diberikan berdasarkan hasil penelitian ini kepada Diva Cake and Cookies dalam mengembangkan usahanya yaitu :

1. Mempertahankan kualitas produk. Selama ini kualitas produk Diva Cake and Cookies sudah cukup baik, namun sebaiknya dapat dipertahankan dengan cara tetap menggunakan bahan baku yang berkualitas dan memiliki tenaga kerja yang ahli di bidang produksi.
2. Meningkatkan pelayanan terhadap konsumen. Pelayanan yang dilakukan oleh Diva Cake and Cookies sebaiknya lebih ditingkatkan kembali. Salah satu cara yang dapat dilakukan yaitu dengan memberikan kenyamanan kepada konsumen dan kemudahan dalam pemesanan produk.
3. Membuat inovasi produk. Menghasilkan produk yang baru diharapkan akan meningkatkan volume penjualan Diva Cake and Cookies. Inovasi produk bisa saja dilakukan dengan membuat ide jenis kue yang baru, kemasan yang unik, maupun hiasan kue yang menarik dan berbeda dengan yang lainnya.

4. Melakukan riset pasar untuk mengetahui perkembangan pesaing.
Strategi ini cukup sulit untuk dilakukan namun diharapkan Diva Cake and Cookies dapat mengimbangi perkembangan yang terjadi pada pesaingnya.
5. Meningkatkan jumlah produksi perusahaan.
Tingginya permintaan konsumen membuat Diva Cake and Cookies harus melakukan strategi yaitu dengan meningkatkan jumlah produksi menjadi dua kali lipat dari sebelumnya.
6. Memberikan pelatihan kepada karyawan.
Pelatihan pada karyawan dapat dilakukan dua bulan sekali, pelatihan kepada karyawan cukup dilakukan oleh pemilik Diva Cake and Cookies sendiri.
7. Menggunakan standar resep
Kualitas produk yang baik dihasilkan dari resep dan proses produksi yang baik. Standar resep dibuat agar kualitas produk yang dihasilkan tetap terjaga dengan baik walaupun dalam proses pembuatannya yang membuat dengan orang yang berbeda. Banyaknya pesaing yang bermunculan Diva Cake and Cookies harus selalu menjaga kualitas produknya.
8. Menjaga kebersihan dengan membuat SOP
Menjaga kebersihan dalam proses produksi akan menghasilkan produk yang bersih dan sehat. Seharusnya Diva Cake and Cookies sudah membuat SOP (standar operasi prosedur) kebersihan agar kebersihan dalam lingkungan kerja tetap terjaga dengan baik.
9. Merekrut karyawan atau tenaga ahli.
Perekrutan dapat dilakukan dengan membuka lowongan pekerjaan melalui media sosial maupun media cetak dengan menyertakan kriteria karyawan yang sedang dibutuhkan oleh Diva Cake and Cookies.
10. Memberikan layanan anti-pantar
Layanan anti-pantar ini dapat menjadi unggul dalam memberikan layanan yang baik terhadap konsumen. Selain itu dapat layanan yang diberikan ini dapat membedakan dengan pesaing lainnya. Diharapkan dengan ada

nyalayanansiapantarini konsumen yang membeliproduk di Diva Cake and Cookies

iniakansemakinbanyakdandapatberpeluangbesardalammeningkatkan volume penjualan Diva Cake and Cookies.

11. Membuatkemasan yang menarik

Kemasanmerupakansalahsatu yang dapatmenarikperhatiankonsumenselaindaripenampilanproduknya.Olehkare naitu Diva Cake and Cookies harusmendesainkemasan yang sangatmenarik agar menjadicirikhasnya.Kemasan yang menarikakanmembedakandenganpesaingDva Cake lainnya. Selainitukemasan yang menarikakanmembuatkonsumentertarikdanberkeinginanuntukkembali mem beliprodukdari Diva Cake and Cookies.

12. Meningkatkanpromosidenganmemanfaatkanperkembanganteknologi. Diva Cake and Cookies dapatmemanfaatkanperkembanganteknologiuntukmemingkatkanpromosin ya. Promosidapatdilakukan media sosial yang saatini sudahbanyakdigunakanolehsemuakalangan.

13. Memiliki karyawan untuk mengatur pencatatan akuntansi.

Sampaisaatinipencatatanakuntansi yang dilakukanoleh Diva Cake and Cookies masihsangsederhana. Diva Cake and Cookies memerlukan karyawan khusus untuk melakukan pencatatan akuntansi ini, agar dapat mengetahui pengeluaran dan pendapatan perusahaan yang dapat berpengaruh terhadap perkembangan perusahaan ini.