

BAB V

SIMPULAN DAN REKOMENDASI

5.1 Simpulan

Dari penelitian mengenai strategi pengembangan bisnis dalam upaya meningkatkan volume penjualan pada Trottoart Café, berikut adalah beberapa hal yang dapat dirangkum dalam sebuah simpulan. Adapun simpulan yang dapat ditarik dari hasil penelitian adalah sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, dalam upaya meningkatkan volume penjualan pada Trottoart Café yaitu:
 - a. Terdapat potensi-potensi atau kekuatan sebagai berikut: kemenarikan design interior dan eksterior, tata ruang, daya tarik penampilan makanan dan minuman yang disajikan, tingkat kemudahan proses pembayaran dan kualitas pelayanan. Sedangkan, faktor kelemahannya secara berurutan antara lain: variasi menu makanan dan minuman yang ditawarkan, kesesuaian harga dengan kualitas produk yang ditawarkan, kestrategisan lokasi, luas lahan parkir yang tersedia, promosi, hygiene dan sanitasi area sekitar Trottoart Café. Dimana dalam pengembangannya berdasarkan total skor yang diteliti atas hasil evaluasi faktor internal yakni potensi/kekuatan internal yang dimiliki oleh Trottoart Café mampu dimanfaatkan untuk dapat mengatasi faktor-faktor kelemahannya. Sehingga dapat meningkatkan volume penjualan pada Trottoart Café.
 - b. Melalui hasil analisis yang dilakukan peneliti berdasarkan observasi dan wawancara yang dilakukan atas pengembangan bisnis Trottoart Café, maka diperoleh beberapa peluang yang dimiliki oleh Trottoart Café yaitu sebagai berikut: Bandung terkenal dengan sebutan kota wisata kuliner, minat konsumen untuk datang ke Trottoart Café, gaya hidup masyarakat

yang semakin konsumtif, banyak media atau saluran promosi yang *low budget* seperti internet. Sedangkan faktor ancamannya yaitu: pertumbuhan pangasa pasar bagi pelaku bisnis café dan ketatnya persaingan di kota Bandung. Dengan hasil analisis yang dilakukan menggunakan IFAS (*eksternal factors analisis summary*) Trottoart Café memiliki peluang yang cukup potensial untuk meningkatkan volume penjualan.

2. Alternatif strategi yang relevan untuk dilaksanakan dalam rangka mendukung peningkatan volume penjualan Trottoart Café adalah:
 - a. Berdasarkan analisis matriks IE diperoleh strategi umum yang dapat dilaksanakan yaitu strategi pertumbuhan (*growth strategy*) dan strategi pertumbuhan melalui integrasi horizontal. Strategi pertumbuhan dengan cara meminimalkan biaya sehingga dapat meningkatkan profit pada Trottoart Café. Sedangkan startegi pertumbuhan melalui integrasi horizontal yiatu dengan cara membangun Trottoart Café di lokasi lain dan meningkatkan jenis produk serta jasa, dan juga memperluas pangasa pasar dengan memanfaatkan teknologi guna memperluas saluran promosi.
 - b. Berdasarkan hasil analisis SWOT, dihasilkan strategi sebagai berikut: Strategi *Strengths Opportunities (SO)* adalah strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang terdiri dari meningkatkan kemudahan dalam proses pembayaran, mempertahankan design interior, eksterior dan tata ruangan, mempertahankan dan meningkatkan daya tarik penampilan makanan dan minuman yang disajikan dengan memanfaatkan media promosi seperti internet sebagai saluran pemasaran. Strategi *Strength Threats (ST)* adalah strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman terdiri dari mengkomunikasikan keunggulan Trottoart Café kepada pelanggan. Strategi *Weaknesses Opportunities (WO)* adalah strategi untuk meningkatkan peluang dengan menekan kelemahan yang dimiliki dengan menambahkan variasi menu makanan dan minuman yang

ditawarkan dengan harga yang sesuai kualitas, melakukan promosi dengan memanfaatkan media promosi yang *low budget* seperti internet dan memperluas lahan parkir serta hygiene dan sanitasi area sekitar Trottoart Café. Strategi *Weaknesses Threats (WT)* adalah strategi memperbaiki kelemahan dan ancaman yaitu dengan mempelajari strategi perusahaan yang sejenis dan membuat strategi harga jual yang baru.

3. Berdasarkan hasil QSPM, berikut merupakan urutan prioritas dari alternative strategi berdasarkan nilai STAS yaitu: (a) mempertahankan design interior, eksterior dan tata ruangan, (b) melakukan promosi dengan memanfaatkan media promosi yang *low budget* seperti internet, (c) memperluas lahan parkir, meningkatkan hygiene dan sanitasi, (d) mempertahankan dan meningkatkan daya tarik penampilan makanan dan minuman yang disajikan dengan memanfaatkan media promosi, (e) mempelajari strategi perusahaan lain yang sejenis, (f) meningkatkan kemudahan dalam proses pembayaran dan kualitas pelayanan, (g) menambahkan variasi menu makanan dan minuman yang ditawarkan dengan harga yang sesuai kualitas, (h) mengkomunikasikan keunggulan Trottoart Café kepada pelanggan, (i) membuat strategi harga jual.

5.2 Rekomendasi

Dari berbagai uraian di atas, merujuk pada kelemahan dan ancaman yang dimiliki dalam pengembangan Trottoart Café dalam upaya meningkatkan volume penjualan terdapat beberapa saran pada Trottoart Café seperti:

1. Dengan keunikan desain interior, eksterior dan tata ruangan yang dimiliki café yang jarang dimiliki oleh café lain yang membuat trottoart café menjadi semakin unik dan membuat pelanggan penasaran dengan keunikan café. Pemilik harus mempertahankan keunikan desain interior, eksterior dan tata ruangan agar meninggalkan kesan yang unik dan mudah dikenali pelanggan karena keunikannya.
2. Dengan mudahnya mengakses internet pengelola dapat dengan mudah melakukan promosi dengan memanfaatkan media promosi yang *low budget* seperti internet dan media sosial lainnya, yang memudahkan para calon pelanggan mengetahui mengenai profil perusahaan dan berbagai pilihan menu yang ditawarkan.
3. Dengan meningkatnya pengunjung yang datang maka lahan parkir yang tersedia harus lebih diperluas lagi agar tidak mengganggu pemukiman warga dan akses jalan di sekitar café. *Hygiene* dan sanitasi pun harus lebih ditingkatkan demi menunjang mutu dan kualitas produk.
4. Bandung adalah kota dengan berbagai macam kuliner dengan perkembangan teknologi dan jaman yang mulai modern dan persaingan bisnis yang semakin tinggi maka perusahaan harus memberikan sesuatu yang beda dari yang lain dengan mempertahankan dan meningkatkan daya tarik yang unik dari penampilan makanan dan minuman yang disajikan.
5. Strategi pemasaran setiap perusahaan pasti berbeda-beda dengan mempelajari strategi perusahaan lain yang sejenis, pemilik dapat menentukan strategi yang cocok diterapkan pada café agar dapat berjalan dengan baik sesuai dengan konsep café yang sudah ada.

6. Proses pembayaran yang tersedia sudah cukup memudahkan namun akan lebih baik jika lebih meningkatkan kemudahan dalam proses pembayaran dan kualitas pelayanan pada saat pembayaran dengan memberi bon pembayaran.
7. Dengan maraknya kuliner yang baru hasil dari kreatifitas maka, café trottoart pun harus memiliki inofasi pada menu yang ditawarkan karna jika kurangnya inofasi dan dengan menu yang selalu sama pelanggan bisa merasa bosan dengan menambahkan variasi menu makanan dan minuman yang ditawarkan dengan harga yang sesuai kualitas terutama dengan variasi yang unik pelanggan akan sangat meminati menu yang bervareasi dan unik.
8. Promosi yang dilakukan juga dapan member informasi kepada pelanggan mengenai keunggulan Trottoart Café yang unik dan beda dari café pada umumnya.
9. Dengan kebutuhan hidup masyarakat yang semakin tinggi yang berpengaruh terhadap gaya hidup yang tinggi membuat strategi harga jual yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat akan memberikan kesan terhadap pelanggan ditunjang dengan harga jual yang sesuai dengan kualitas produk dan keunikan dari café.
10. Banyaknya pesaing di industri kuliner saat ini telah menjadi ancaman bagi semua perusahaan kuliner khususnya Trottoart Café. Ditambah lagi dengan kurangnya promosi yang menjadi titik kelemahan pada café ini, maka agar café ini tetap beroperasi harus dilakukan langkah-langkah prosomi seperti peiklanan di surat kabar, memasang spanduk pada lokasi yang strategis. Efisiensi promosi dapat pula dilakukan dengan cara memanfaatkan perkembangan teknologi seperti memuat Trottoart cae di media sosial, seperti facebook, twitter, instagram, path dan lainnya.
11. Trottoart Café sebaiknya meningkatkan sistem pengelolaan keuangan yang ada. Seperti menyediakan bon pembelian makanan, mencatat pengeluaran dan

pemasukan. Fungsinya agar semua laporan keuang di café ini dapat terperinci dengan jelas dan pasti keuntungan atau kerugian yang didapatkan.