

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. Berdasarkan hasil analisis lingkungan internal perusahaan, menunjukkan bahwa Chibo Cafe memiliki beberapa faktor yang menjadi kekuatan dan kelemahan Chibo Cafe. Adapun faktor kekuatan utama bagi Chibo Cafe adalah **“harga yang ditawarkan terjangkau”**. Hal tersebut dapat dilihat harga yang ditawarkan cukup terjangkau yaitu mulai dari Rp 4.000 sampai Rp 22.000. Adapun kelemahan utama yang menjadi kendala bagi Chibo Cafe yaitu **“tidak terdapat strategi penjualan dalam mencapai target usaha”**. Hal tersebut dikarenakan apabila tidak ada strategi penjualan maka target usaha pun akan sulit untuk dicapai.
2. Berdasarkan hasil analisis lingkungan eksternal perusahaan, menunjukkan bahwa Chibo Cafe memiliki beberapa faktor yang menjadi peluang dan ancaman Chibo Cafe. Adapun faktor peluang utama bagi Chibo Cafe yaitu **“meningkatnya minat konsumen dalam memanfaatkan fasilitas *delivery order* tanpa ongkos kirim”**. Hal tersebut karena konsumen lebih memilih *delivery order* agar lebih efektif dan efisien. Adapun ancaman utama bagi Chibo Cafe yaitu **“adanya produk pengganti dari pesaing”**. Hal tersebut karena apabila terdapat produk pesaing yang menggantikan produk Chibo, konsumen cenderung akan memilih produk baru yang lebih menarik.
3. Setelah dianalisis melalui matriks EFE, IFE, IE, dan QSPM menghasilkan beberapa alternatif strategi untuk mengembangkan usaha Chibo Cafe untuk beberapa waktu kedepan. Adapun alternatif utama yang menjadi prioritas menurut hasil pengolahan data QSPM yaitu **“pengembangan manajemen operasional untuk mewujudkan pelayanan yang maksimal terhadap konsumen”**.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka saran yang dapat dikemukakan adalah untuk mendukung strategi pengembangan usaha pada Chibo Cafe yaitu dengan cara:

1. Membuat konsekuensi kerja bagi pegawai yang melakukan kesalahan,
2. Membuat struktur organisasi,
3. Membuat *jobdesk* secara tertulis untuk masing-masing pegawai,
4. Membuat strategi penjualan untuk memaksimalkan pencapaian usaha,
5. Mencari tambahan dana atau modal untuk mempermudah dalam pengembangan usaha,
6. Memaksimalkan kinerja pegawai dalam memenuhi kebutuhan konsumen guna meningkatkan kepuasan konsumen dan menarik datangnya konsumen baru.