

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil evaluasi kelayakan bisnis di restoran Sangkuriang, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Faktor internal yang mempengaruhi Restoran Sangkuriang dalam mencapai tujuannya meliputi kekuatan dan kelemahan. Pada matriks IFAS Restoran Sangkuriang dapat dilihat bahwa
 - a. Lokasi restoran berada dalam kawasan strategis merupakan kekuatan utama bagi Restoran Sangkuriang. Kekuatan ini dapat dimanfaatkan oleh perusahaan untuk dapat menarik pengunjung dari para pendatang yang sedang berlibur.
 - b. *Net working* pemilik restoran yang cukup luas merupakan kekuatan utama selanjutnya dari Restoran Sangkuriang. Pengaruh dari *net working* pemilik yang cukup luas terlihat dari banyaknya pesanan yang berasal dari kenalan atau kolega pemilik. Perusahaan dapat memanfaatkan kekuatan ini untuk mendatangkan pesanan atau pembeli sehingga dapat menambah penjualan.
 - c. Modal kuat dan milik pribadi memiliki tingkat penting relatif terhadap keberhasilan perusahaan. Adanya modal kuat dan milik pribadi membuat Restoran Sangkuriang dapat mengoptimalkan upaya pengembangan restoran dari segi upaya promosi dan pemasaran.
 - d. Produksi menggunakan peralatan tradisional dan resep keluarga. Adanya faktor ini membuat Restoran Sangkuriang memiliki cita rasa yang berbeda sehingga memiliki keunikan tersendiri yang dapat menjadi salah satu faktor yang meningkatkan daya saing.
 - e. Adanya karyawan yang memiliki loyalitas tinggi dapat dimanfaatkan oleh Restoran Sangkuriang untuk dapat secara bersama-sama mengupayakan pengembangan restoran ini.

- f. Menawarkan *delivery service* merupakan kekuatan utama dari restoran Sangkuriang. Adanya jasa antar (*delivery service*) ini membuat Restoran Sangkuriang sebagai restoran sunda yang menawarkan jasa ini di Kota Bandung, hal ini dapat meningkatkan daya saing perusahaan.
- g. Faktor tumpang tindih peran merupakan factor kelemahan. Restoran Sangkuriang harus memperbaiki kelemahan ini sehingga tidak lagi terjadi tumpang tindih peran. Upaya yang dapat dilakukan oleh pemilik restoran adalah dengan memberikan pengarahan kembali agar para karyawan menjadi lebih paham atas pekerjaannya masing-masing.
- h. Kelemahan perusahaan yang belum memiliki perencanaan jangka pendek, menengah dan panjang menunjukkan bahwa kelemahan ini merupakan kelemahan utama perusahaan. Belum adanya perencanaan ini mengakibatkan perusahaan tidak memiliki arah dalam menjalankan perusahaan ini sehingga keputusan yang diambil semata berdasarkan keinginan pemilik tetapi tidak mempertimbangkan tujuan yang ingin dicapai pada jangka pendek, menengah dan panjang.
- i. Faktor tidak adanya pemisahan keuangan pribadi dan perusahaan juga faktor pencatatan dan pengarsipan data-data keuangan belum tertata rapih menganggap faktor-faktor ini sebagai kelemahan utama. Adanya kedua faktor kelemahan ini membuat perusahaan tidak dapat menilai secara detail bagaimana perkembangan restoran ini dari tahun ke tahun.
- j. Kemasan yang kurang menarik dapat menjadi kelemahan bagi Restoran Sangkuriang karena kemasan dapat memperoleh perhatian tersendiri dari pembeli, terutama dengan ada atau tidaknya keterangan alamat restoran yang dapat mempermudah pembelian ulang dari konsumen.
- k. Tidak melakukan riset pasar merupakan kelemahan utama bagi Restoran Sangkuriang. Tidak adanya riset pasar membuat Restoran Sangkuriang tidak mengetahui apa yang diminati konsumen saat ini dan apa saja faktor-faktor yang dianggap penting oleh konsumen sehingga dapat meningkatkan daya saing perusahaan.

2. Faktor eksternal yang mempengaruhi aktivitas Restoran Sangkuriang meliputi peluang dan ancaman. Pada Matriks EFAS Restoran Sangkuriang dapat dilihat bahwa:
 - a. Faktor pertumbuhan jumlah penduduk Kota Bandung menunjukkan tingkat penting relatif dari faktor ini terhadap keberhasilan perusahaan dalam industri restoran. Faktor pertumbuhan jumlah penduduk Kota Bandung sebagai peluang utama dengan nilai tertimbang terbesar yaitu 0.215. Perusahaan dapat memanfaatkan peluang ini untuk memperluas pasar guna meningkatkan penjualan.
 - b. Peningkatan daya beli masyarakat Kota Bandung merupakan faktor dengan nilai tertimbang terbesar kedua yang menunjukkan respons perusahaan berada diantara rata-rata dan diatas rata-rata. Restoran Sangkuriang mungkin dapat memperoleh keuntungan dari adanya peningkatan daya beli masyarakat, yaitu dengan adanya peluang semakin besarnya proporsi pengeluaran untuk rekreasi yang diantaranya adalah makan di restoran.
 - c. *Trend back to nature* memiliki tingkat penting relatif terhadap keberhasilan perusahaan dalam industri restoran. *Trend* ini menjadi peluang ketiga yang dapat dimanfaatkan oleh Restoran Sangkuriang.
 - d. Peluang dari rendahnya tawar-menawar pemasok, ditunjukkan dengan peringkat rata-rata sebesar 2. Adapun tingkat penting relatif dari faktor ini terhadap keberhasilan perusahaan dalam industri restoran yaitu sebesar 0.064. Implikasi dari adanya peluang ini pada perusahaan adalah Restoran Sangkuriang mempunyai kemungkinan untuk melakukan integrasi ke belakang.
 - e. Tingginya kekuatan tawar-menawar pembeli ditunjukkan dengan peringkat rata-rata sebesar 3. Ancaman ini nampak dianggap sebagai ancaman biasa oleh pihak manajemen Restoran Sangkuriang. Perusahaan seharusnya melakukan riset pasar atau evaluasi pasar sebagai tanggapan terhadap tingginya tawar-menawar pembeli.

- f. Ancaman lainnya yang mendapat respons perusahaan adalah kecilnya hambatan untuk masuk industri. Kecilnya hambatan untuk masuk industri restoran dapat mengakibatkan semakin banyaknya jumlah perusahaan pesaing yang juga meningkatkan persaingan dalam industri.
 - g. Tingkat inflasi yang berfluktuasi merupakan ancaman yang memperoleh respons rata-rata dari perusahaan. Restoran Sangkuriang mengalami dampak dari fluktuasi inflasi pada anggaran biaya bahan baku yang menjadi semakin membesar dan tidak menentu.
 - h. Semakin berkembangnya produk substitusi yaitu makanan khas daerah lainnya ditunjukkan dengan nilai peringkat rata-rata sebesar 2. Berkembangnya produk substitusi dari produk yang ditawarkan oleh Restoran Sangkuriang dapat mengambil pasar potensial dari Restoran Sangkuriang.
 - i. Kenaikan harga BBM dan TDL yang disertai kenaikan bahan pokok makanan sangat berdampak bagi Restoran Sangkuriang yaitu pembiayaan perusahaan menjadi semakin besar.
 - j. Ancaman utama bagi restoran Sangkuriang adalah tingginya tingkat persaingan dalam industri restoran, menjadikan faktor ini sebagai ancaman utama yang yang dihindari oleh perusahaan. Perusahaan harus tetap meningkatkan daya saing agar dapat terus bertahan dan berkembang dalam tingginya persaingan
3. Analisis SWOT yang dapat dilakukan oleh Restoran Sangkuriang antara lain: (1) Menjalin kerjasama dengan biro perjalanan, (2) Mengoptimalkan upaya promosi dengan menyebarkan brosur, (3) Mengubah kemasan menjadi lebih menarik dan disertai dengan alamat, (4) Menyusun perencanaan jangka pendek, menengah, dan panjang, (5) Melakukan *survey* konsumen untuk mengetahui penilaian dan keinginan konsumen (6) Meningkatkan kualitas pelayanan kepada konsumen.

5.2. Saran

1. Restoran Sangkuriang dapat melakukan strategi penetrasi pasar dengan mengoptimalkan upaya promosi dengan menyebarkan brosur, mengoptimalkan upaya pemasaran dengan mengubah kemasan menjadi lebih menarik dan mencantumkan alamat agar memudahkan apabila akan melakukan pembelian ulang, mengevaluasi pasar untuk mengetahui pasar dan tingkat persaingan..
2. Restoran Sangkuriang sebaiknya melakukan penyesuaian pada kondisi internal perusahaan sebelum mengimplementasikan strategi yang direkomendasikan. Penyesuaian ini dilakukan agar secara internal perusahaan telah siap dan kompak dalam menjalankan strategi. Adapun penyesuaian ini meliputi sistem manajemen dari Restoran Sangkuriang dan kemampuan SDM pada Restoran Sangkuriang.
3. Disarankan strategi dalam jangka pendek yang dijalankan yaitu menjalin kerjasama dengan biro perjalanan. Hal ini dimaksudkan agar restoran ini dapat lebih terfokus terlebih dahulu pada satu strategi dan juga untuk menghindari terjadinya pengeluaran biaya yang terlalu besar.
4. Penelitian lebih lanjut diperlukan untuk melihat perkembangan selanjutnya pada Restoran Sangkuriang setelah pelaksanaan strategi yang direkomendasikan.