

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dijabarkan pada bab-bab sebelumnya, diperoleh simpulan terkait strategi pengembangan bisnis menggunakan analisis SWOT yang dilakukan pada rumah makan Ganbatte Suki, BBQ & Steak Bandung sebagai berikut:

1. Hasil analisis faktor-faktor internal Ganbatte Suki, BBQ & Steak Bandung yang termasuk kekuatan (*strengths*) adalah:
 - a. Ganbatte telah memiliki izin usaha
 - b. Kultur yang diterapkan oleh Ganbatte
 - c. Kepuasan karyawan terhadap atasan dan lingkungan kerja
 - d. Dana awal Ganbatte berasal dari modal sendiri
 - e. Pilihan menu yang ditawarkan Ganbatte
 - f. Kualitas produk yang disediakan Ganbatte
 - g. Higienitas menu yang disajikan Ganbatte
 - h. Tidak sulit untuk mendapatkan bahan baku
 - i. Sikap pelayanan pramusaji Ganbatte
 - j. Kesigapan pramusaji Ganbatte dalam memberikan pelayanan
 - k. Kelengkapan peralatan makan yang disediakan Ganbatte
 - l. Kebersihan ruang makan Ganbatte
 - m. Suasana makan di Ganbatte
 - n. Harga yang ditawarkan Ganbatte dibandingkan tempat makan lain sejenis
 - o. Ruang penyimpanan yang disediakan Ganbatte
 - p. Media promosi yang digunakan oleh Ganbatte
 - q. Lokasi Ganbatte dekat dengan Perguruan Tinggi
 - r. Kemudahan lokasi Ganbatte untuk dilalui kendaraan umum

Sedangkan faktor-faktor internal Ganbatte Suki, BBQ & Steak Bandung yang termasuk kelemahan (*weakness*) adalah:

Astrid Dwi Anjani, 2018

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS RUMAH MAKAN GANBATTE SUKI, BBQ & STEAK BANDUNG
Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

- a. Tingkat keadilan dalam pemberian gaji
 - b. Terdapat rangkap tanggung jawab dalam satu bagian struktur organisasi Ganbatte
 - c. Kurangnya tingkat higienitas peralatan makan Ganbatte
 - d. Ketidaksesuaian porsi menu dengan harga yang ditawarkan
 - e. Kesulitan parkir kendaraan di Ganbatte
 - f. Kurang lengkapnya fasilitas yang disediakan oleh Ganbatte
 - g. Ganbatte belum mempunyai SOP kerja
 - h. Ganbatte tidak melakukan pencegahan untuk menghindari overbudgeting
 - i. Ganbatte tidak memiliki target penjualan dan belum pernah melakukan strategi untuk pencapaian target penjualan
2. Hasil analisis faktor-faktor eksternal Ganbatte Suki, BBQ & Steak Bandung yang termasuk peluang (*opportunity*) adalah:
- a. Kemudahan informasi dari Ganbatte
 - b. Pengeluaran penduduk Kota Bandung dan konsumsi makanan
 - c. Perguruan Tinggi di Kecamatan Coblong
 - d. Hari libur/hari besar berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan Ganbatte
 - e. Tidak ada pesaing yang menjual produk dengan konsep yang sama di lingkungan usaha Ganbatte
 - f. Gaya hidup masyarakat dalam konsumsi makanan
 - g. Bandung sebagai Destinasi Kuliner tingkat Dunia

Sedangkan faktor-faktor eksternal yang termasuk ancaman (*threats*) Ganbatte Suki, BBQ & Steak Bandung adalah:

- a. Tampilan menu tempat makan lain sejenis lebih menarik
- b. Ketidakpuasan konsumen Ganbatte terhadap nilai sosial yang didapatkan
- c. Kenaikan bahan baku mengakibatkan penurunan keuntungan
- d. Industri di Kota Bandung
- e. Program Kementerian Pariwisata dalam Diplomasi Kuliner
- f. Strategi promosi yang lebih gencar dilakukan tempat makan lain
- g. Tempat makan lain telah menggunakan layanan pesan antar makanan *online*

3. Berdasarkan hasil analisis matriks SWOT diperoleh 6 alternatif strategi yang selanjutnya diolah dalam *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM) dan menghasilkan prioritas strategi sebagai berikut:
 - a. Melakukan perencanaan operasional dengan matang agar keuntungan yang diperoleh dapat meningkat
 - b. Melakukan penetrasi pasar dengan meningkatkan strategi promosi
 - c. Melakukan pengembangan produk Ganbatte
 - d. Mempertahankan kualitas produk, kualitas pelayanan dan harga yang terjangkau untuk menjaga loyalitas konsumen
 - e. Mengadakan evaluasi terkait ketidakpuasan konsumen terhadap nilai sosial yang didapatkan
 - f. Menaikkan gaji karyawan agar hubungan baik atasan dan karyawan dapat terjaga.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian analisis SWOT yang telah dilakukan oleh penulis, berikut beberapa saran yang penulis berikan kepada pihak Ganbatte Suki, BBQ & Steak Bandung guna pengembangan bisnis di Ganbatte Suki, BBQ & Steak Bandung:

1. Melakukan perencanaan operasional dengan matang oleh Ganbatte Suki, BBQ & Steak Bandung agar keuntungan yang diperoleh dapat meningkat, seperti melakukan perencanaan keuangan untuk pencegahan *overbudgeting*, mempertimbangkan kerja sama dengan pihak penyedia jasa layanan pesan antar makanan *online* untuk memperoleh peluang dalam meningkatkan volume penjualan dan melakukan perencanaan target penjualan agar volume penjualan dapat ditinjau secara kontinu dan diantisipasi apabila mengalami penurunan.
2. Melakukan penetrasi pasar dengan meningkatkan strategi promosi yang bertujuan mendorong pembelian ulang produk Ganbatte oleh konsumen sehingga dapat meningkatkan volume penjualan Ganbatte. Strategi promosi yang dapat dilakukan seperti pemberian *voucher* makan dengan syarat dan ketentuan tertentu, mengadakan paket menu, atau pemberian gratis satu produk untuk pembelian produk seharga minimal yang ditentukan.

3. Melakukan pengembangan produk dapat berupa berinovasi pada produk lama atau memodifikasi tampilan produk untuk memperpanjang daur hidup produk (*life cycle product*) Ganbatte sehingga produk tidak mengalami tahap *decline* serta agar konsumen tidak mengalami kejenuhan terhadap produk Ganbatte. Dengan terus mengevaluasi produk yang disediakan, diharapkan kepuasan konsumen Ganbatte dapat terpelihara sehingga konsumen dapat menjadi loyal terhadap produk Ganbatte.
4. Mempertahankan kualitas produk, kualitas pelayanan dan harga yang terjangkau bagi konsumen merupakan strategi yang dapat diterapkan oleh Ganbatte sehingga diharapkan dapat memelihara kepuasan serta loyalitas konsumen Ganbatte.
5. Nilai sosial suatu barang/jasa merupakan salah satu faktor dari kepuasan konsumen yang perlu diperhatikan pemilik usaha. Maka dari itu, mengadakan evaluasi terkait ketidakpuasan konsumen Ganbatte terhadap nilai sosial yang didapatkan perlu dilakukan dalam rangka meningkatkan kepuasan konsumen Ganbatte.
6. Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa kinerja karyawan Ganbatte dalam melakukan pekerjaannya dapat dikatakan baik. Akan tetapi, karyawan Ganbatte merasa tidak puas dengan tingkat keadilan dalam pemberian gaji. Untuk menjaga hubungan baik antara atasan dan karyawan, solusi yang dapat dipertimbangkan adalah dengan menaikkan gaji karyawan.

Bagi yang berminat meneruskan penelitian ini, penulis merekomendasikan untuk menganalisis apakah bisnis Ganbatte dapat berkembang setelah strategi yang telah penulis sarankan diterapkan oleh manajemen Ganbatte. Selain itu, penelitian selanjutnya juga dapat menambah aspek-aspek dalam penelitian secara lebih lengkap karena yang menjadi kelemahan dari penelitian ini adalah aspek penelitian yang dibahas belum tuntas, hal ini menyesuaikan dengan kondisi perusahaan pada saat itu.