

## BAB 5

### SIMPULAN DAN SARAN

#### 1.1 Simpulan

Berdasarkan dari analisis lingkungan internal dan eksternal dengan bantuan beberapa alat seperti matriks IFAS & EFAS, matriks IE, Matriks SWOT dan yang terakhir adalah matriks QSPM, di dapatkan kesimpulan sebagai berikut.

1. Dari hasil analisis internal, Batagor Baso Citamiang Spesial memiliki beberapa kekuatan seperti yang paling utamanya adalah harga yang murah, rasa yang lezat dengan tekstur bakso yang lembut dan kuah yang gurih serta mienya yang kenyal, memiliki target pasar yang luas, kualitas produk baik karena masih terlihat *fresh* saat di sajikan, memiliki standar resep, memiliki kebijakan untuk karyawannya, memiliki pelayanan yang ramah, luasnya peluang kerja, tidak memiliki hutang kepada pihak mana pun dan memiliki tempat penyimpanan bahan makanan dan minuman seperti *chiller & freezer* agar bahan makanan dan minuman tetap terjaga. Untuk kelemahan utama yang dimiliki Batagor Baso Citamiang Spesial, adalah fasilitas yang agak kurang memenuhi kebutuhan konsumen seperti lahan parkir yang kurang memadai terutama untuk mobil dan toilet yang masih di satukan antara pria dan wanita lalu, penulisan pendapatan per-hari, per-bulan dan per-tahunnya masih di tulis tangan dalam sebuah buku, tidak ada organisasi karyawan dan tidak memiliki ketetapan sanksi pada setiap poin – poin peraturan karyawan jika ada yang melanggar. Dari hasil analisis kelemahan dan kekuatan tersebut, maka dapat menciptakan sebuah strategi dari faktor internal.
2. Berikutnya adalah hasil analisis eksternal dari Batagor Baso Citamiang Spesial yang di bagi menjadi peluang dan ancaman. Peluang utama yang dimiliki oleh rumah makan ini adalah sudah memiliki SIUP dan Sertifikat Halal dan naik turunnya perekonomian di Kota Bandung tidak berpengaruh besar terhadap keuangan bisnis ini. Ada pun ancaman yang dimiliki Batagor Baso Citamiang Spesial ini yang utamanya adalah

belum melakukan inovasi makanan dan minuman kembali secara rutin dan belum bergabung dengan pemesanan dari jasa ojek *online* yang dapat memudahkan konsumen dalam lakukan pemesanan. Peluang dan ancaman tersebut dapat di gunakan sebagai pertimbangan untuk menyusun sebuah strategi perusahaan.

3. Setelah menganalisis menggunakan beberapa alat bantu matriks IFAS & EFAS, matriks IE, matriks SWOT dan matriks QSPM, memunculkan sebuah hasil berupa strategi alternatif yang dapat di terapkan di Batagor Baso Citamiang Spesial ini. Alternatif strategi yang menjadi prioritas adalah “Meningkatkan kualitas rasa dan melakukan inovasi baru pada menu dengan mempertahankan kelezatan rasa, harga yang murah dan kualitas yang baik” dengan nilai STAS terbesar adalah 5,522 berdasarkan hasil dari perhitungan dengan matriks QSPM.

## 1.2 Saran

Dari kesimpulan yang telah di bahas sebelumnya, peneliti akan mengajukan beberapa saran untuk pengembangan bisnis Batagor Baso Citamiang Spesial ini agar dapat berkembang mencapai tujuan yang di inginkan.

1. Melakukan inovasi pada produk makanan dan minumannya dengan mengikuti tren makanan dan minuman masa kini serta tetap menjaga kualitasnya seperti misalnya dengan rasa bakso pedas yang memiliki level atau sebagainya
2. Meningkatkan kinerja dan kenyamanan karyawan dengan membuat organisasi karyawan dan juga meningkatkan fasilitas konsumen
3. Mengembangkan standar resep dan menambah variasi menu dengan membuatnya menjadi semakin baik dan menarik dari mulai kualitas bahan dasar sampai rasa dan penyajian yang semakin dapat di nilai baik oleh konsumen
4. Memperluas lahan parkir motor dan menyediakan lahan parkir untuk mobil dengan membuat izin atau persetujuan dengan warga sekitar agar tidak ada yang merasa terganggu
5. Menggencarkan promosi dengan memanfaatkan berbagai media, terutama media *online* agar dapat menekan pengeluaran
6. Memperbaiki sistem keuangan dengan memanfaatkan sistem komputer

**R. R. Syifa Pertiwi Putri, 2018**

**STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS DI RUMAH MAKAN BATAGOR BASO  
CITAMIANG SPESIAL BANDUNG**

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu |  
perpustakaan.upi.edu

7. Mendaftarkan rumah makan untuk bergabung dengan jasa pemesanan melalui ojek *online*