

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan masalah yang penulis angkat mengenai Evaluasi Kelayakan Bisnis Restoran D’Palm Kota Bandung Ditinjau dari Aspek Pasar dan Pemasaran dan Aspek Sumber Daya Manusia, maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Keadaan Bisnis Restoran D’Palm pada saat ini sudah cukup baik. Terbukti dari hasil tinjauan penulis mengenai beberapa aspek kelayakan bisnis. Namun dari aspek pasar dan pemasaran dan aspek sumber daya manusia nilai intensitasnya perlu ditingkatkan lagi, karena dua aspek ini sangat berperan besar terhadap naik turunnya pendapatan Restoran D’Palm.
2. Aspek Pasar dan Pemasaran pada Restoran D’Palm cukup baik, namun dari aspek promosi pada kategori ini cukup. Pada promosi, D’Palm memang belum melakukan promosi yang baik dan hanya mengandalkan promosi mulut ke mulut, *banner* dan *baligo* saja. Pada promosi *online* D’Palm hanya mempunyai akun media sosial saja dan tidak intens pada aktivitas promosi. Agar meningkat jumlah pengunjung yang datang ke restoran D’Palm memerlukan promosi yang lebih intensif dan konsisten. Dengan contoh promosi pada tanggal – tanggal tertentu untuk keluarga yang membawa keluarganya.
3. Aspek sumber daya manusia yang ada di Restoran D’Palm dapat dinyatakan layak, tetapi harus melakukan perbaikan dalam bagian pelatihan dan pengawasan kerja dan bagaimana mengelola pegawai agar produktivitas karyawan dan efisiensi kerja karyawan bisa terlaksana secara optimal. Selain itu untuk mengatasi banyaknya pegawai yang mengundurkan diri pihak manajemen restoran harus memperbaiki sistem perekrutan pegawai dengan mengadakan sistem kontrak.
4. Hasil penilaian dari dua aspek yang di teliti, dapat disimpulkan bahwa Restoran d’Palm layak untuk dilanjutkan namun dengan syarat melakukan perbaikan pada Aspek Pasar Dan Pemasaran dan Aspek Sumber Daya Manusia seperti yang telah penulis kemukakan di atas.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas maka penulis memberikan beberapa saran yang bisa menjadi bahan pertimbangan Restoran D’Palm selanjutnya dalam menjalankan bisnisnya.

1. Manajemen D’Palm perlu meningkatkan dalam aspek pasar dan pemasaran terutama dalam hal promosi. Restoran D’Palm harus meningkatkan penggunaan media promosi online yang sudah ada menjadi lebih intensif lagi dan mencoba menambahkan promosi – promosi seperti potongan harga bagi pelanggan dengan syarat dan ketentuan. Dengan contoh apabila pelanggan yang menambah pertemanan di media online, pelanggan tersebut mendapat potongan harga atau mendapatkan menu – menu tertentu secara gratis.
2. Manajemen D’Palm perlu meningkatkan aspek sumber daya manusia dalam pengawasan kerja agar produktifitas dan efisiensi pegawai bisa optimal. Untuk mengatasi masalah pengunduran diri pegawai yang terjadi dalam beberapa tahun terakhir, restoran bisa mengadakan sistem kontrak pegawai agar bisa mengurangi pegawai yang mengundurkan diri. Dengan sistem kontrak, para pegawai yang bekerja di restoran D’Palm bisa terikat oleh kontrak sampai masa kontrak kerjanya berakhir. Dengan demikian perusahaan dapat meningkatkan produktifitas kerja terutama dalam aspek sumber daya manusia.
3. Bagi peneliti selanjutnya yang akan meneliti tentang evaluasi kelayakan bisnis di d’Palm, sebaiknya peneliti menganalisis aspek lain selain aspek pasar dan pemasaran dan aspek sumber daya manusia. Agar peneliti dapat mengetahui kondisi restoran d’Palm ditinjau dari aspek yang lain.