

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan pada Bakso Lotus Jembar, maka diperoleh beberapa kesimpulan yaitu : Berdasarkan hasil analisis lingkungan internal pada Bakso Lotus Jembar, maka perusahaan memiliki kekuatan dan kelemahan. Adapun faktor-faktor strategi internal yang menjadi kekuatan bagi Bakso Lotus Jembar, adalah :

- (1) Baiknya mutu produk yang dihasilkan
- (2) Terjaminnya *supply* bahan baku ke perusahaan
- (3) Cita rasa yang dimiliki khas
- (4) Cukup lamanya pengalaman yang dimiliki perusahaan dalam menjalankan bisnis
- (5) Komunikasi yang terjalin baik antara pemilik dan karyawan.

Sedangkan faktor-faktor strategi internal yang menjadi kelemahan bagi Bakso Lotus Jembar, adalah :

- (1) Keterbatasan jumlah peralatan modern yang dimiliki perusahaan
- (2) Pencatatan keuangan masih sederhana
- (3) Kurangnya keterampilan dalam pengelolaan manajemen perusahaan
- (4) Kurangnya kegiatan promosi yang dilakukan perusahaan
- (5) Belum memiliki hak paten.

Berdasarkan hasil analisis lingkungan eksternal perusahaan, yaitu lingkungan jauh dan lingkungan industri, maka perusahaan mempunyai peluang dan ancaman. Adapun faktor-faktor strategi eksternal yang menjadi peluang bagi Bakso Lotus Jembar, adalah :

- (1) Bakso menjadi makanan yang banyak diminati oleh semua kalangan
- (2) Perubahan gaya hidup masyarakat yang cenderung konsumtif
- (3) Pangsa pasar semakin luas

- (4) Perkembangan kemajuan inovasi dan teknologi
- (5) Masih terbatasnya jumlah warung bakso yang menerima pesanan untuk acara tertentu.

Sedangkan faktor-faktor eksternal yang menjadi ancaman bagi Bakso Lotus Jembar, adalah :

- (1) Kecenderungan masyarakat untuk membatasi konsumsi bakso
- (2) Kecenderungan harga daging sapi dan BBM yang semakin meningkat
- (3) Jumlah produsen bakso di kota Bandung yang semakin meningkat
- (4) Banyaknya pedagang bakso yang menambahkan formalin
- (5) Perkembangan bakso *instant*, sosis atau jenis makanan jadi lain yang tergolong produk substitusi bakso.

Berdasarkan hasil analisis SWOT maka dihasilkan delapan buah strategi dimana prioritas pelaksanaan strategi tersebut diurutkan dengan menggunakan matriks QSP (QSPM). Adapun urutan prioritas strategi yang dilaksanakan oleh pihak Bakso Lotus Jembar adalah :

- (1) Meningkatkan mutu produk dan pelayanan
- (2) Menambah peralatan modern untuk memperlancar kegiatan produksi dan operasional
- (3) Menambah kegiatan promosi melalui berbagai media, baik media cetak maupun elektronik
- (4) Menerima pesanan untuk acara tertentu
- (5) Membuat hak paten dengan mendaftar melalui Departemen Kehakiman
- (6) Melakukan pengaturan dan pengalokasian keuangan
- (7) Meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusia
- (8) Membuat sertifikasi halal dengan mendaftar melalui Departemen Kesehatan

Berdasarkan hasil analisis studi kelayakan bisnis dari aspek keuangan, Bakso Lotus Jembar dikatakan layak untuk dijalankan. Terdapat tiga skenario yang dibuat untuk melihat jenis ekspansi usaha apa yang paling layak untuk dijalankan, diantaranya adalah :

- (1) Kondisi perusahaan saat ini
- (2) Penambahan jumlah karyawan

### (3) Membuka cabang baru di lokasi yang lebih strategis

Pada dasarnya ketiga skenario tersebut layak untuk dijalankan, tetapi yang paling layak dan menguntungkan untuk dijalankan terdapat pada skenario tiga, yaitu membuka cabang baru di tempat yang lebih strategis.

## 2) Saran

Adapun saran yang dapat diberikan kepada usaha Bakso Lotus Jembar adalah :

- 1) Bakso Lotus Jembar sebaiknya mempertahankan mutu produk serta meningkatkan pelayanan. Mempertahankan mutu produk dapat dilakukan dengan cara mempertahankan bahan baku produk yang berkualitas dan menjaga kebersihan lingkungan produksi. Sedangkan untuk peningkatan pelayanan dapat dilakukan dengan cara bersikap ramah dengan pelanggan dan memberikan pelayanan yang terbaik kepada pelanggan.
- 2) Bakso Lotus Jembar sebaiknya mengganti sistem pengelolaan keuangan yang masih sederhana dengan sistem yang lebih modern. Upaya yang dilakukan adalah dengan menggunakan mesin kasir untuk tanda bukti pembayaran konsumen serta komputer untuk mengolah data arus kas masuk dan keluar serta laporan laba rugi perusahaan.
- 3) Menggencarkan upaya promosi, baik di dalam maupun di luar lingkungan Bakso Lotus Jembar. Langkah-langkah yang dapat dilakukan antara lain, iklan di surat kabar, memasang spanduk pada lokasi yang strategis serta membuat stiker untuk dibagikan kepada konsumen. Efisiensi promosi dapat dilakukan dengan cara memanfaatkan perkembangan teknologi seperti membuat website, melakukan promosi melalui media sosial seperti *facebook* dan *twitter*. Tujuan untuk melakukan promosi adalah untuk menambah volume penjualan serta menarik konsumen baru dan mempertahankan konsumen yang sudah ada.
- 4) Perusahaan sebaiknya segera membuat hak paten agar merk dagangnya berada di bawah perlindungan hukum yang bertujuan untuk menjaga *brand image* Bakso Lotus Jembar dari warung bakso lain yang menggunakan merk dagang yang sama, yaitu Lotus.

- 5) Melakukan ekspansi usaha dengan membuka cabang baru pada lokasi yang lebih strategis. Strategi ini dilakukan untuk menjangkau lebih banyak konsumen dan untuk meningkatkan volume penjualan Bakso Lotus Jembar.

