

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan untuk mengetahui kelayakan bisnis aspek pemasaran dan aspek finansial pada Warung Colenak & Surabi maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

- 1) Hasil penelitian mengungkapkan bahwa gambaran kelayakan bisnis surabi pada Warung Colenak & Surabi Dago dinyatakan layak karena surabi menjadi makanan yang banyak diminati oleh semua kalangan baik berdasarkan jenis kelamin, usia maupun pendidikan. Serta sekarang banyaknya menu surabi yang telah diinovasi sehingga menjadi suatu keuntungan bagi suatu perusahaan serta pelayanan yang diberikan kepada konsumen cukup baik.
- 2) Hasil penelitian mengungkapkan bahwa kelayakan bisnis pada Warung Colenak & Surabi Dago Kota Bandung ditinjau dari aspek pemasaran produk barang dan jasa pada cafe ini secara keseluruhan dinilai dari semua elemen pada *product, price, place, promotion, people, physical evidence* dan *process* berada di tingkat nilai yang tinggi, tetapi untuk bagian promosi konsumen menganggap masih kurang sehingga para pihak cafe bisa melakukan strategi untuk melakukan promosi cafe ini.
- 3) Hasil penelitian mengungkapkan bahwa kelayakan bisnis pada Warung Colenak & Surabi Dago Bandung ditinjau dari aspek finansial dan dari hasil yang didapatkan dari perhitungan PP, NPV, PI dan IRR dikatakan layak untuk dijalankan.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas maka penulis mengajukan beberapa saran yang dapat menjadi bahan pertimbangan usaha pada Warung Colenak & Surabi yaitu sebagai berikut :

1. Warung Colenak & Surabi sebaiknya meningkatkan produk surabi inovasi agar bisa menguntungkan untuk perusahaan serta meningkatkan pelayanan. Sedangkan untuk peningkatan pelayanan dapat dilakukan dengan cara bersikap ramah dengan pelanggan dan memberikan pelayanan yang terbaik kepada pelanggan.
2. Banyaknya persaingan di industri kuliner saat ini bisa menjadi sebuah ancaman bagi suatu perusahaan. Oleh karena itu, agar cafe ini tetap beroperasi maka 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.
3. Warung Colenak & Surabi sebaiknya meningkatkan sistem pengelolaan keuangan yang ada agar semua laporan keuangan di cafe ini dapat terinci dengan jelas.