

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan dari segala hasil analisis penelitian yang sudah dijabarkan pada setiap bab-bab sebelumnya, simpulan terkait strategi pengembangan usaha dan komponen gastronomi dari Sayur Gabus Pucung Pak Nijar Kabupaten Bekasi adalah sebagai berikut:

1. Aspek-aspek gastronomi Sayur Gabus Pucung pada dasarnya memiliki nilai arti filosofi dan sejarah yang sudah dimulai sejak zaman kolonial pada waktu dulu. Segala tata cara atau aturan yang merupakan representasi dari kearifan lokal masyarakat setempat dalam mengolah makanan tersebut dengan memanfaatkan segala sumber daya lokal yang ada dan tersedia serta mudah untuk ditemukan. Hidangan legendaris gabus pucung bukan hanya sekedar makanan saja, melainkan sudah menjadi bagian yang tak terpisahkan dari salah satu tradisi masyarakat Betawi, terutama Betawi Bekasi yang menyebutnya Nyorog yang berarti memberikan. Pemahaman Nyorog sendiri berarti mengantarkan atau memberikan makanan oleh anak kepada orang tua atau oleh menantu kepada mertua menjelang bulan puasa atau lebaran sebagai pengikat tali silaturahmi. Resep yang digunakan selalu diturunkan pada setiap keluarga kepada generasi penerusnya. Mulai dari alat-alat yang digunakan untuk mengolah maupun disantap menggunakan alat yang selalu sederhana tetapi bermakna. Kandungan gizinya pun juga tidak sedikit.
2. Hasil analisis faktor internal Sayur Gabus Pucung Pak Nijar yang termasuk kekuatan (*strengths*) adalah:
 - a. Gabus Pucung Pak Nijar telah memiliki izin usaha
 - b. Memiliki berbagai metode pembayaran
 - c. Memiliki berbagai macam kandungan gizi yang baik
 - d. Penilaian yang baik dari segi cita rasa
 - e. Kualitas produk yang dimiliki

- f. Kelengkapan penyimpanan bahan baku yang dimiliki
- g. Suasana makan yang baik dari penilaian pelanggan

Sedangkan hasil analisis faktor internal Sayur Gabus Pucung Pak Nijar yang termasuk kelemahan (*weakness*) adalah:

- a. Terdapat rangkap tugas tanggung jawab dalam struktur karyawan
 - b. Belum tersedianya pesanan melalui layanan online
 - c. Sulitnya parkir kendaraan
 - d. Belum mempunyai SOP kerja yang baku
3. Hasil analisis faktor eksternal Sayur Gabus Pucung Pak Nijar yang termasuk peluang (*opportunity*) adalah:
- a. Kemudahan akses lokasi menuju Gabus Pucung Pak Nijar
 - b. Hari libur atau besar yang mempengaruhi omset pemasukan
 - c. Adanya media promosi dari Dinas Pariwisata Kabupaten Bekasi
 - d. Makin sedikitnya pesaing yang beredar
 - e. Memanfaatkan kemajuan teknologi media sosial dalam sistem pemasaran
- Kemudian hasil analisis faktor eksternal Sayur Gabus Pucung Pak Nijar yang termasuk ancaman (*threats*) adalah:
- a. Lahan pencarian ikan gabus yang semakin sulit
 - b. Adanya pesaing utama yang sudah terkenal
 - c. Kurangnya kebersihan ruang makan
 - d. Musim kemarau menjadi kendala pencarian ikan gabus
4. Selanjutnya, berdasarkan dari segala analisis matriks SWOT seperti yang sudah dijabarkan pada bab sebelumnya, diperoleh 6 pilihan alternatif strategi yang kemudian diolah kembali dalam *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM) dan menghasilkan prioritas sebagai berikut:
- 1) Memaksimalkan berbagai kegiatan promosi yang memanfaatkan kemajuan teknologi.
 - 2) Meningkatkan penetrasi dan mempertahankan kualitas produk dan pelayanan dengan harga yang kompetitif.

- 3) Mendekorasi ulang dan memperbarui suasana tempat dengan tanpa menghilangkan nilai kearifan lokalnya dan memperluas lahan parkir kendaraan.
- 4) Melakukan strategi promosi di berbagai kegiatan promosi dalam memaksimalkan potensi bisnis.
- 5) Menyusun kembali struktur kerja berdasarkan tugas dan tanggung jawab masing-masing pekerja.
- 6) Mengekspansi lahan pencarian ikan gabus di berbagai daerah dengan meminimalisir harga jual yang disepakati dengan pemasok.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dari pengamatan dan wawancara dengan banyak narasumber, berikut peneliti berikan saran kepada Sayur Gabus Pucung Pak Nijar sebagai berikut:

1. Secara umum Sayur Gabus Pucung Pak Nijar dapat memanfaatkan segala kekuatan dan mengendalikan beberapa kelemahan serta melihat peluang dan ancaman yang dimiliki, namun masih diperlukan peran dan dukungan pemerintah daerah setempat maupun pihak swasta agar dapat membantu mengembangkan Gabus Pucung baik dari sisi pelaku usaha maupun dari sisi makanan legendaris tersebut sebagai wisata gastronomi dari Bekasi asli.
2. Wawasan pengetahuan dari Gabus Pucung perlu evaluasi dan perbaikan yang utuh agar wisatawan dapat lebih mengenali dan datang dengan mudah untuk mulai mencicipi dengan segala ketertarikan yang dimiliki. Meningkatkan promosi hingga ke daerah luar perlu agar meningkatkan nilai penjualan dan sekaligus melestarikan budaya tradisi yang ada.
3. Mempertahankan kualitas produk, kualitas pelayanan, dan harga yang kompetitif merupakan strategi sederhana yang dapat dilakukan agar memelihara loyalitas konsumen Sayur Gabus Pucung Pak Nijar.

4. Penelitian ini dinilai masih memiliki banyak keterbatasan dalam pengumpulan data yang dikarenakan terkendala pandemi Covid-19 yang sedang mengkritisnya situasi dan kondisi di lapangan bagi peneliti dan semua pihak yang terlibat.

Bagi yang berminat ingin melanjutkan atau meneruskan penelitian ini, peneliti merekomendasikan untuk mengumpulkan data narasumber ataupun kuesioner responden agar lebih mendalam agar lebih banyak lagi aspek-aspek yang dapat dijabarkan dan ditambahkan untuk hasil penelitian yang lebih baik lagi.