

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan pada bab IV yang telah dijelaskan sebelumnya, maka terdapat beberapa hal yang dapat disimpulkan yaitu sebagai berikut :

1. Strategi Bisnis pada Warung Bakso “Pojoy” :
 - a. Strategi Keuangan
 1. Modal awal yang dibutuhkan pemilik untuk mendirikan Bisnis Warung Bakso “Pojoy” adalah sebesar Rp 50.000.000
 2. Keuntungan yang diperoleh pada setiap harinya Rp 2.000.000, keuntungan ini akan dikurangi dengan biaya gaji karyawan dan biaya produksi.
 3. Keuntungan bersih yang diperoleh pemilik setiap hari adalah sekitar Rp 500.000- Rp 700.000
 - b. Strategi Manajemen Sumber Daya Manusia
 1. Karyawan yang dimiliki oleh Warung Bakso “Pojoy” adalah sebanyak 5 orang.
 2. Cara perekrutan karyawan yang dilakukan oleh pemilik Warung Bakso “Pojoy” adalah merekrut saudara dan tetangga yang didesa.
 3. Jam kerja yang diterapkan untuk karyawan yang bekerja di Warung Bakso “Pojoy” adalah hari Senin-Minggu dimulai dari

pukul 08.00 Wib- 16.00 Wib (sift pagi) dan pukul 14.00 Wib-22.00 Wib

4. Jatah hari libur yang diberikan oleh pemilik kepada karyawan yang dimiliki adalah bila ada keperluan mendadak dan sakit. Bila tidak ada keperluan maka liburnya 1 bulan sekali.
5. Gaji yang diberikan kepada karyawan adalah sebesar Rp 700.000 setiap 1 bulan sekali yang diberikan pada akhir bulan.

c. Strategi Pemasaran

1. Produk yang dijual oleh Warung Bakso “Pojoy” yaitu berupa makanan, menu bakso yang paling unggul di Warung Bakso “Pojoy” adalah Bakso Keju dan Bakso Mercon.
2. Harga yang ditetapkan untuk setiap menu yang dijual berdasarkan biaya produksi ditambah gaji karyawan dan kebutuhan lain, namun pemilik menetapkan harga untuk menu bakso yang di jual di Warung Bakso “Pojoy” sekitar Rp 8000- Rp 15.000. ini dilakukan karena pemilik menargetkan pasar sasaran utamanya adalah pelajar, Mahasiswa, dan pegawai.
3. Tempat yang menjadi lokasi Warung Bakso “Pojoy” sangat strategis. Hal ini dikarenakan Warung Bakso “Pojoy” berada di daerah Tenggilis yang sangat dekat dengan pusat keramaian dan juga Universitas-universitas dan sekolah di Surabaya.
4. Proses pelayanan yang diberikan oleh Warung Bakso “Pojoy” rata-rata mendapatkan apresiasi baik dari konsumen. Proses yang

dibutuhkan untuk menyajikan makanan bagi konsumen adalah 5 menit.

d. Strategi Produksi

Bahan baku yang digunakan untuk memproduksi menu siap jual di Warung Bakso “Pojoyok” diperoleh pemilik dari belanja di pasar Sopotnyono. Pembelian bahan baku dilakukan setiap hari untuk bahan baku yang cepat busuk dan seminggu sekali untuk bahan baku yang lebih tahan lama.

2. Hasil Analisis SWOT Warung Bakso “Pojoyok” :

a. Kekuatan (*Strengths*)

1. Harga Produk yang dijual murah
2. Bahan baku yang dibeli berkualitas baik dan berharga murah
3. Memiliki banyak variasi ukuran bakso
4. Pelayanan yang berkualitas
5. Memiliki pelanggan tetap

b. Kelemahan (*Weaknesses*)

1. Tempat dan lahan parkir sempit
2. Kurang variasi menu
3. Tidak ada petugas keamanan

c. Peluang (*Opportunities*)

1. Lokasi yang Strategis
2. Keinginan konsumen untuk membeli Bakso
3. Potensi pasar yang besar

- d. Ancaman (*Threats*)
 - Adanya pesaing dari bisnis yang sejenis
3. Dari hasil analisis SWOT menggunakan matriks EFAS dan IFAS dilihat melalui diagram hasil Analisisn Tabel EFAS dan IFAS bahwa Warung Bakso “Pojoyok” berada pada kuadran 1 (satu) dimana ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Warung Bakso “Pojoyok” memiliki kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada.
 4. Hasil dari rumusan strategi matrik SWOT Warung Bakso “Pojoyok” yaitu cenderung mengarah pada strategi SO karena memiliki nilai yang paling tinggi yaitu 2,62. Strategi SO yang dapat diterapkan Warung Bakso “Pojoyok” adalah
 - a. Memberikan pelayanan yang baik terhadap konsumen untuk dapat memiliki pelanggan tetap
 - b. Memberikan harga yang murah agar dapat menarik banyaknya konsumen yang datang untuenarik membeli
 - c. Memiliki variasi ukuran bakso untuk menarik konsumen dengan mengandalkan citra rasa yang khas.

5.2 Saran

Saran yang dapat digunakan untuk mendorong perkembangan bisnis Warung Bakso “pojok” diantaranya sebagai berikut :

1. Sebaiknya Warung Bakso “Pojoyok” menggunakan system informasi manajemen seperti mesin kasir untuk memudahkan karyawan dalam menghitung jumlah yang harus dibayar konsumen untuk membeli menu

bakso yang diinginkan dan juga menambah kualitas pelayanan bagi konsumen.

2. Memperluas system pemasaran dengan menggunakan social media sehingga dapat memperluas pasar yang lebih luas.
3. Memperbaiki fasilitas yang ada, seperti Wifi, kipas dan tempat yang bersih. Serta lahan parkir sehingga membuat para konsumen ingin kembali untuk membeli