

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 Daun Palm Food and Beverage:

a. Strategi Keuangan

1. Modal awal yang dibutuhkan pemilik untuk mendirikan Bisnis Daun Palm Food and Beverage adalah sebesar Rp 45.000.000
2. Keuntungan yang diperoleh pada setiap harinya adalah sekitar Rp 500.000, keuntungan ini akan dikurangi dengan biaya produksi dan biaya gaji karyawan
3. Keuntungan bersih yang diperoleh pemilik setiap harinya adalah sekitar Rp 100.000-200.000

b. Strategi Manajemen Sumber Daya Manusia

1. Karyawan yang dimiliki oleh Daun Palm Food and Beverage adalah sebanyak 3 orang.

2. Cara perekrutan karyawan yang dilakukan oleh pemilik Daun Palm Food and Beverage adalah merekrut adik kelas yang berkuliah di kampus nya dengan alasan lebih mudah mengakrabkan diri
3. Jam kerja yang diterapkan untuk karyawan yang bekerja di Daun Palm Food and Beverage adalah hari Senin-Minggu dimulai dari pukul 16.30-00.00 WIB.
4. Jatah libur yang diberikan oleh pemilik kepada karyawan yang dimilikki adalah satu hari setiap minggunya namun untuk hari Sabtu dan Minggu tidak diperkenankan karyawan untuk mengambil cuti
5. Gaji yang diberikan kepada karyawan adalah sebesar Rp 30.000 setiap harinya ditambah dengan bonus bulanan yang akan diberikan pada akhir bulan, besarnya sesuai dengan omzet yang diterima pada bulan tersebut dan kinerja dari masing-masing karyawan

c. Strategi Pemasaran

1. Produk yang dijual oleh Daun Palm Food and Beverage yakni barang berupa makana dan minuman dan juga jasa berupa penyedia makanan dan minuman. Produk yang paling unggul di Daun Palm Food and Beverage adalah Nasi Bakar
2. Harga yang ditetapkan untuk setiap produk yang dijual berdasarkan biaya produksi ditambah gaji karyawan dan kebutuhan lain, namun pemilik menetapkan harga untuk setiap produk yang di jual di Daun Palm Food and

Beverage semuanya dibawah Rp20.000. Ini dilakukan karena pemilik menargetkan pasar sasarananya adalah mahasiswa dan pelajar yang dirasa mampu untuk membeli produk makanan dan minuman seharga di bawah Rp 20.000

3. Tempat yang menjadi lokasi Daun Palm Food and Beverage sangat strategis. Hal ini dikarenakan Daun palm Food and Beverage berada didaerah Klampis yang sangat dekat dengan pusat keramaian dan juga Universitas-universitas dan Sekolah di Surabaya
4. Promosi yang dilakukan oleh pemilik Daun Palm Food and Beverage adalah dengan memanfaatkan media online berbasis teknologi yakni Instagram yang saat ini banyak digunakan oleh masyarakat terutama kalangan anak muda yang menjadi sasaran utama dari Daun Palm Food and Beverage. Kegiatan promosi melalui media online Instagram ini membawa banyak keuntungan bagi Daun Palm Food and Beverage karena antusias masyarakat untuk mencoba produk yang dijual Daun Palm Food and Beverage meningkat.
5. Proses pelayanan yang diberikan oleh Daun Palm Food and Beverage rata-rata mendapatkan apresiasi baik dari konsumen dilihat dari kesigapan dan kecekatan karyawan dalam melayani konsumen. Proses yang dibutuhkan untuk menyajikan makanan bagi konsumen adalah sekitar 5 menit dari sejak pemesanan dilakukan dalam keadaan sedang, namun dalam keadaan ramai waktunya akan sedikit lebih lama karena karyawan semakin sibuk melayani

permintaan konsumen. Untuk Nasi Bakar akan memakan waktu penyajian lebih lama lagi yakni sekitar 15 menit karena Nasi Bakar harus melalui proses pembakaran terlebih dahulu

6. Bukti Fisik yang dimiliki oleh daun palm sangat mendukung tempat ini banyak diminati oleh kalangan anak muda Surabaya. Banyak konsumen yang merasa nyaman berada disini walaupun menghabiskan waktu berjam-jam hanya untuk berkumpul bersama sahabat atau mengerjakan tugas sambil makan dan minum produk yang dijual di Daun Palm Food and Beverage. Desain dan interior yang simple membuat kenyamanan konsumen semakin bertambah terutama pada ornament jam dinding raksasa yang menjadi ornament favorit konsumen yang membuat konsumen semakin tertarik untuk datang ke Daun Palm Food and Beverage. Selain itu, penambahan fasilitas pendukung seperti WIFI dan TV layar besar yang dipasang semakin menambah kenyamanan konsumen
7. Orang / karyawan yang dipekerjakan di Daun Palm Food and Beverage berasal dari kalangan mahasiswa yang tidak lain adalah adik kelas dan teman dari pemilik sendiri. Ini dilakukan dengan alasan akan semakin mudah menjadi akrab dan dengan mempekerjakan anak muda diharapkan mereka memiliki selera yang sama dengan konsumen yang mayoritas adalah anak muda baik dari segi desain produk maupun dari rasa dan juga dengan mempekerjakan anak muda diharapkan pelayanan yang diberikan akan semakin baik karena biasanya anak muda memiliki semangat dan etos kerja yang tinggi.

d. Strategi Produksi

1. Bahan baku yang digunakan untuk memproduksi produk siap jual di Daun Palm Food and Beverage diperoleh pemilik dari supplier utama bahan baku yang dibutuhkan. Itulah alasan mengapa Daun Palm Food and Beverage dapat menjual produk dengan harga murah namun dengan kualitas yang baik karena dengan membeli bahan baku dari supplier utama maka harga akan lebih murah dibandingkan beli bahan baku di pasar atau supplier yang juga mendapat bahan bakunya dari supplier utama dan juga kualitasnya akan terjaga
2. Pembelian bahan baku dilakukan setiap 3 hari sekali untuk bahan baku yang cepat busuk dan seminggu sekali untuk bahan baku yang lebih tahan lama.
3. Saat supplier utama tidak dapat memenuhi kebutuhan bahan baku yang diperlukan untuk membuat produk yang siap jual, maka pemilik akan beralih ke supplier cadangan yang juga memberikan harga murah dengan kualitas yang baik. Namun, untuk beberapa bahan baku seperti sosis dan powder pemilik memilih untuk menunggu sampai supplier utama dapat menyediakan bahan baku yang dibutuhkan tersebut karena ingin tetap menjaga kualitas produknya dan memilih untuk mengosongkan menu dengan bahan baku yang tidak ada tersebut pada hari itu.

e. Strategi Sistem Informasi Manajemen

1. Pemilik mengadakan kerja sama dengan Go-Jek yang merupakan jasa antar jemput produk untuk konsumen yang tidak sempat membeli langsung produk yang diinginkan ketempat yang menjual produk tersebut merupakan salah satu sistem informasi manajemen yang dimanfaatkan oleh pemilik Daun Palm Food and Beverage
2. Untuk kegiatan bisnis yang dilakukan Daun Palm Food and Beverage memang belum sepenuhnya memanfaatkan sistem informasi manajemen karena pemilik merasa bisnisnya masih kecil. Namun, ada rencana dari pemilik untuk memanfaatkan sistem informasi manajemen untuk memudahkan karyawannya dalam bekerja dan meningkatkan kualitas pelayanan bagi konsumen.

2. Hasil Analisis SWOT Daun Palm Food and Beverage:

a. Kekuatan (*Strengths*)

1. Harga produk yang dijual murah
2. Bahan baku yang diperoleh dari supplier berkualitas baik dan berharga murah
3. Memiliki banyak variasi menu
4. Pelayanan yang berkualitas
5. Memiliki pelanggan tetap

b. Kelemahan (*Weaknesses*)

1. Tempat dan lahan parkir sempit
2. Meja dan kursi sedikit
3. Kurang variasi menu kopi
4. Tidak ada fasilitas colokan / charger di tiap meja
5. Tidak ada petugas keamanan

c. Peluang (*Opportunities*)

1. Lokasi yang strategis
2. Melakukan strategi promosi yang baik dan menguntungkan
3. Keinginan konsumen untuk membeli produk Daun Palm Food and Beverage
4. Potensi pasar yang besar

d. Ancaman (*Threats*)

1. Adanya pesaing dari bisnis yang sejenis
3. Dari hasil analisis SWOT menggunakan matriks EFAS dan IFAS maka dapat dilihat melalui diagram Hasil Analisis Tabel EFAS dan IFAS bahwa Daun Palm Food and Beverage berada pada kuadran 1 (satu) dimana ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Daun Palm Food and Beverage memiliki Kekuatan untuk memanfaatkan Peluang yang ada.

4. Hasil dari rumusan strategi matrik SWOT Daun Palm Food and Beverage yakni cenderung mengarah pada strategi SO karena memiliki nilai yang paling tinggi yakni 1,40. Strategi SO yang dapat diterapkan Daun Palm Food and Beverage adalah:
 - a. Memberikan harga special bagi pelanggan tetap pada suatu momen tertentu agar dapat mempertahankan pelanggan
 - b. Menambah variasi menu pada jangka waktu tertentu untuk meningkatkan minat konsumen
 - c. Meningkatkan pelayanan terutama pada mutu SDM yang dimiliki
 - d. Menjaga kepercayaan dan hubungan baik dengan konsumen dengan cara menjaga kualitas produk yang dijual

5.2 Saran

Saran yang dapat digunakan untuk mendorong perkembangan bisnis Daun Palm Food and Beverage diantaranya sebagai berikut:

1. Sebaiknya Daun Palm Food and Beverage menggunakan sistem informasi manajemen seperti mesin kasir untuk memudahkan karyawan dalam menghitung jumlah yang harus dibayar konsumen untuk membeli makanan dan minuman yang diinginkan dan juga menambah kualitas pelayanan bagi konsumen

2. Ada baiknya pemilik menambah jumlah supplier terutama untuk bahan baku sosis dan juga powder agar tidak lagi mengosongkan menu tersebut pada hari dimana supplier utama tidak dapat memenuhi kebutuhan bahan baku sosis dan powder yang dapat mengakibatkan kekecewaan dari konsumen yang awalnya berniat datang untuk membeli menu tersebut.
3. Untuk memenuhi keinginan konsumen sebaiknya Daun Palm Food and Beverage menambah variasi menu terutama menu kopi agar konsumen terutama konsumen laki-laki tidak bosan dengan menu kopi yang hanya sedikit yang dijual di Daun Palm Food and Beverage meskipun *basic* dari Daun Palm Food and Beverage bukan merupakan tempat khusus penjual kopi namun tidak ada salahnya untuk memenuhi keinginan konsumen agar dapat meningkatkan minat konsumen
4. Dalam hal meminimalkan kelemahan, sebaiknya pemilik dalam waktu dekat memiliki rencana untuk menambah luas lahan atau mencari tempat baru yang lebih besar untuk menjalankan bisnisnya agar kenyamanan konsumen lebih meningkat dan juga dapat menampung lebih banyak lagi konsumen setiap harinya.
5. Untuk mengatasi tingginya jumlah penolakan terhadap konsumen yang datang setiap harinya karena tidak mendapatkan tempat duduk, hendaknya pemilik melakukan pengaturan ulang tata letak meja dan kursi untuk dapat mencari sisa ruang yang dapat digunakan untuk menambah jumlah kursi dan meja agar semakin banyak konsumen yang dapat dilayani tiap hari. Hal ini juga dapat digunakan untuk menekan kerugian bagi pihak Daun Palm Food and Beverage karena dengan

menolak konsumen maka Daun Palm Food and Beverage pasti mengalami kerugian

6. Agar dapat menghitung total kerugian yang dialami dikarenakan penolakan terhadap calon konsumen yang datang karena tidak tersedianya meja dan kursi yang memadai, ada baiknya pemilik mencatat berapa jumlah calon konsumen yang harus ditolak setiap harinya untuk mengukur seberapa besar kerugian yang dialami akibat dari kelemahan yang dimiliki yakni terbatasnya lahan dan juga sedikitnya jumlah meja dan kursi. Dengan melihat presentase dan jumlah calon konsumen yang ditolak oleh pihak Daun Palm Food and Beverage setiap harinya maka diharapkan pemilik dapat segera mengambil langkah untuk mengurangi kerugian yang dihasilkan dari kelemahan yang dimiliki
7. Hendaknya Daun Palm Food and Beverage meningkatkan kualitas pelayanan SDM yang dimiliki dengan cara menambah jumlah SDM untuk mengatasi keterlambatan penyajian pesanan konsumen saat suasana sedang ramai agar tidak mengecewakan konsumen
8. Untuk memenuhi kebutuhan konsumen sebaiknya Daun Palm Food and Beverage menambah fasilitasnya berupa charger atau colokan untuk memberikan pelayanan terbaik bagi konsumen yang ingin mengisi daya baterai handphonenya maupun bagi konsumen yang datang untuk makan dan minum di barengi dengan mengerjakan tugas menggunakan perangkat teknologi Laptop.

9. Untuk meningkatkan kegiatan promosi, ada baiknya pemilik menugaskan karyawan khusus untuk menangani kegiatan promosi agar kegiatan promosi yang dilakukan bisa lebih maksimal dan respon terhadap calon konsumen yang bertanya mengenai Daun Palm Food and beverage terutama melalui media online sebagai media promosi dapat lebih cepat dilakukan. Selain itu, dengan menambah kegiatan promosi melalui media online lebih intens lagi maka akan besar kemungkinan produk Daun Palm Food and Beverage akan semakin banyak dikenal dan akan menarik lebih banyak lagi minat calon konsumen untuk menjadi konsumen Daun Palm Food and Beverage