

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa strategi bisnis yang dilakukan oleh Nonik Cafe Tulungagung menggunakan analisis SWOT terbagi menjadi 4 (empat) kategori yaitu: *Strengths*, *Weaknesses*, *Opportunities*, *Threats*.

Dalam kategori *Strengths* (Kekuatan), Nonik Café menunjukkan bahwa yang menjadi inti dari keberhasilannya yaitu adanya kekuatan pada komitmen Nonik Café yang selalu mengutamakan penggunaan bahan baku berkualitas tinggi untuk menjaga standar kualitas dan cita rasa produk mereka. Hal ini menunjukkan komitmen mereka terhadap kualitas, yang merupakan faktor penting dalam industri kuliner. Selanjutnya, pelayanan yang ramah dan baik menjadi salah satu fokus utama Nonik Cafe Tulungagung. Baik barista maupun pelayan dilatih untuk berkomunikasi dengan baik dengan pelanggan, memberikan pengalaman yang menyenangkan dan memuaskan. Keberagaman produk juga menjadi salah satu kekuatan mereka. Dengan menyajikan beragam menu mulai dari minuman kopi dan non-kopi hingga makanan berat dan camilan ringan, mereka mampu memenuhi berbagai selera pengunjung. Selain itu, kebersihan lingkungan cafe yang terjaga dengan baik menjadi faktor pendukung yang tidak bisa diabaikan. Ini memberikan kesan positif kepada pelanggan dan memastikan kenyamanan mereka selama berada di cafe.

Namun, tidak dapat dipungkiri bahwa bahwa setiap bisnis juga memiliki *Weaknesses* (Kelemahan). Pada Nonik Café sendiri terdapat beberapa kelemahan yang perlu diperhatikan oleh pemilik. Salah satu di antaranya adalah kebijakan mereka yang tidak buka 24 jam. Hal ini dapat membatasi akses pelanggan terutama pada jam-jam tertentu dimana permintaan mungkin tetap tinggi. Selain itu, kurangnya fasilitas colokan listrik dapat menjadi kendala bagi pengunjung yang ingin menggunakan perangkat elektronik mereka saat berkunjung ke cafe. Meskipun hal ini mungkin tidak menjadi masalah besar bagi sebagian orang, namun bisa menjadi pertimbangan bagi mereka yang memerlukan akses tersebut.

Meskipun demikian, tentu saja Nonik Cafe Tulungagung juga memiliki *Opportunities* (Peluang) yang besar untuk berkembang lebih jauh di masa mendatang. Dengan reputasi baik dan konsep unik mereka, mereka dapat mempertimbangkan untuk membuka cabang di luar kota. Hal ini akan membantu mereka menjangkau pasar yang lebih luas dan meningkatkan pangsa pasar mereka. Selain itu, dengan strategi pemasaran yang tepat seperti menawarkan promo paket menu dan memanfaatkan dukungan kebijakan pemerintah terkait usaha makanan dan minuman, mereka dapat menarik minat konsumen baru dan meningkatkan volume penjualan mereka. Ini adalah langkah-langkah strategis yang dapat membantu mereka menghadapi persaingan yang semakin ketat di industri kuliner.

Selain itu, terdapat *Threats* (Ancaman) yang dihadapi oleh Nonik Cafe Tulungagung yang meliputi kenaikan harga bahan baku. Hal ini

tentunya sangat berdampak pada margin keuntungan mereka. Rating buruk di media sosial dapat merusak reputasi mereka dan mengurangi minat pelanggan potensial. Persaingan bisnis juga semakin ketat dengan munculnya bisnis sejenis yang menawarkan alternatif serupa kepada pelanggan. Oleh karena itu, Nonik Café harus mampu menghadapi ancaman ini secara efektif agar dapat tetap berkembang di pasar yang dinamis dan kompetitif.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan hasil penelitian, peneliti memberikan saran sebagai berikut:

- 1) Bagi penelitian selanjutnya, diharapkan penelitian ini dapat digunakan sebagai landasan bagi penelitian selanjutnya terkait analisis strategi strategi bisnis. Peneliti juga berharap adanya penambahan dan juga perbaikan pada teknik yang digunakan pada penelitian selanjutnya guna meningkatkan tingkat akurasi dan efektivitas analisis. Selain itu, peneliti selanjutnya dapat mengobservasi dan mengkaji lebih banyak referensi dan literatur terkait dengan analisis strategi bisnis sehingga hasil penelitian dapat lebih baik dan lebih lengkap lagi.
- 2) Bagi Peneliti, diharapkan dapat mengeksplorasi lebih lanjut mengenai pengaruh faktor-faktor lingkungan eksternal seperti tren konsumen, perkembangan industri cafe, dan faktor-faktor ekonomi terhadap strategi bisnis Nonik Cafe Tulungagung. Selain itu, melakukan survei atau studi kasus komparatif dengan café-café sejenis untuk

mendapatkan wawasan yang lebih mendalam tentang keunggulan dan kelemahan strategi bisnis yang diadopsi oleh Nonik Cafe.

- 3) Bagi Nonik Café, diharapkan dapat melakukan analisis kebutuhan dan preferensi pelanggan secara rutin untuk menyesuaikan menu dan layanan sesuai dengan permintaan pasar yang terus berubah. Selain itu, juga dapat mengembangkan program loyalitas pelanggan dan penawaran khusus untuk meningkatkan retensi pelanggan dan mendorong pembelian berulang.
- 4) Bagi Pihak Lain, diharapkan dapat memberikan dukungan dalam hal pelatihan dan pengembangan karyawan untuk meningkatkan kualitas layanan dan pengelolaan operasional di café. Selain itu, memfasilitasi kerjasama antara Nonik Cafe dengan pelaku usaha lokal, perguruan tinggi, atau lembaga pendukung bisnis untuk mengakselerasi pertumbuhan dan eksposur bisnis mereka.