

## 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 *Café* Duduk-Duduk Aja :
  - a. Strategi Manajemen Sumber Daya Manusia (MSDM)

Kriteria karyawan yang dimiliki *Café* Duduk-Duduk Aja adalah “*hardwork, work smart*”. Saat ini *Café* memiliki 4 karyawan saat ini yang memiliki tugas dan *job description* masing-masing sesuai standart oprasional perusahaan yang telah dibuat dan disepakati bersama. Untuk mendapatkan karyawan yang sesuai dengan kebutuhan, dalam perekrutannya menggunakan tahap *interview* dahulu. Dalam meningkatkan dan menjaga kualitas karyawan, pemilik juga melakukan *class with employe*. Sistem penggajian karyawan dilakukan perbulan, apabila ada *over time* maka diberikan *over salary* yang merupakan bentuk kompensasi dan apabila mencapai target akan diberikan insentif sebagai bentuk *reward*.

b. Strategi Keuangan

Dalam pengelolaan keuangan bisnis *Café Duduk-Duduk Aja* dilakukan oleh bagian manajemen *accounting*, tidak ada karyawan khusus yang menandai keuangan melainkan pemiliknya sendiri yang mengelolanya. Pengelolaan keuangan *Café Duduk-Duduk Aja* yang dikelola Bapak Fuadul selaku pemilik, menerapkan pengeluaran yang sesuai *post* porsinya masing-masing yang telah ditetapkan secara *budgeting*. Dengan membuat *daily report*, dari sinilah pemilik dapat mengetahui pengeluaran apa saja yang perlu dilakukan dan direncanakan untuk bisnis ini. Agar lebih bijak dan disiplin dalam pengeluaran dan pemanfaatannya.

Untuk mengembangkan usahanya ini pemilik menyisihkan setidaknya 7% dari *gross sales* perbulan yang diperoleh. Untuk meminimalisasi kerugian yang tidak perlu *Café Duduk-Duduk Aja* selalu mengedukasikan gaya hidup hemat energi kepada para konsumen. Dengan cara menggunakan energi listrik dengan bijak, seperti saat ke toilet wajib mematikan lampu apabila selesai digunakan, matikan keran air, menggunakan tisu sewajarnya. Tidak hanya kepada konsumen karyawan juga harus memperhatikan *maintenance* alat-alat produksi dan apa yang ada di *Café Duduk-Duduk Aja*, dengan memperbaiki perawatan maka memperpanjang masa penggunaan. Semua ini merupakan

strategi dalam menyiasati penghematan keuangan dan kerugian yang dialami bisnis ini.

c. Strategi Produksi

Untuk menjaga kualitas dan cita rasa produk yang ada di *Café Duduk-Duduk Aja*, pemilik sudah menetapkan *standart recipe* yang baku. Sehingga siapa pun pembuatnya apabila membuat produk sesuai dengan *standart recipe*, maka dapat dipastikan kualitas dan cita rasa akan terjaga. Seluruh karyawan *café* ini mengetahui tentang *standart recipe Café Duduk-Duduk Aja*. Jadi tidak ada peran/ tugas khusus kepada karyawan dalam hal pembuatan menu makanan dan minuman pada bisnis ini.

d. Strategi Pemasaran

*Café Duduk-Duduk Aja* melakukan pemasaran yang dinilai sangat efektif dan efisien saat ini. Media sosial yang banyak digunakan pada era digital ini ikut membantu para pelaku bisnis dalam melakukan promosi dan pemasaran secara tepat. *Café* ini menggunakan beberapa sarana untuk melakukan pemasaran seperti media sosial Instagram, menu papan yang diletakkan di depan *café*, sticker yang dibagikan kepada pelanggan/ konsumen, serta yang paling ampuh adalah memberikan *experience* yang berbeda kepada konsumen dibandingkan tempat lain sehingga dapat mereferensikannya kepada teman, keluarga dan lingkungan sekitarnya.

Hingga saat ini *Café Duduk-Duduk Aja* terus berusaha melayani sepenuh hati terhadap konsumen, dengan berbagai cara agar antara konsumen dan bisnis *café* ini memiliki kesetiaan terhadap produk-produk yang disajikan. Seperti mendengarkan komplain konsumen apabila terjadi kesalahan, kemudian *action* atas kesalahan tersebut dan *open communication with customers* berusaha melayani keperluan pelanggan dengan baik.

## 2. Hasil Analisis SWOT *Café Duduk-Duduk Aja*

### A. Kekuatan (*Strengths*)

- a. Harga yang sesuai dengan produk
- b. Memiliki konsep yang berbeda dengan *café* sejenis
- c. Tempat yang sangat nyaman
- d. Fasilitas yang memadai
- e. Pelayanan baik dan produk yang berkualitas

### B. Kelemahan (*Weaknesses*)

- a. Menu kurang variatif
- b. Meja dan kursi perlu dilakukan penambahan
- c. Lahan parkir yang kurang luas
- d. Tempat yang panas
- e. Kecepatan Wifi

### C. Peluang (*Opportunities*)

- a. Berada di lokasi yang strategis

- b. Keinginan konsumen untuk membeli produk *Café Duduk-Duduk Aja*
- c. Melakukan strategi promosi yang baik, dengan menonjolkan konsep kreatif, edukasi dan budaya
- d. Potensi pasar yang baik

D. Ancaman (*Threats*)

- a. Adanya pesaing dari bisnis yang sejenis

3. Dari hasil analisis analisis SWOT menggunakan matriks EFAS dan IFAS maka dapat dilihat melalui diagram Hasil Analisis Tabel EFAS dan IFAS bahwa *Café Duduk-Duduk Aja* pada kuadran 1 (satu) situasi ini sangat menuntungkan. *Café Duduk-Duduk Aja* memiliki Kekuatan (*Strengths*) untuk memanfaatkan Peluang (*Opportunities*) yang ada. Maksudnya *Café Duduk-Duduk Aja* memiliki banyak peluang yang bisa dimanfaatkan dalam pengembangan usahanya, namun kekuatan yang ada saat ini perlu ditingkatkan agar tercapai tujuan pada bisnis ini.

4. Hasil dari rumusan strategi matrik SWOT *Café Duduk-Duduk Aja* mengarah kepada strategi SO karena memiliki nilai yang paling tinggi yaitu 1,40. Strategi SO yang dapat diterapkan *Café Duduk-Duduk Aja* adalah :

- a. Dengan memiliki konsep berbeda dengan *café-café* yang lain, *Café Duduk-Duduk Aja* memiliki keuntungan dengan ditunjang lokasi yang strategis.
- b. Harga yang sesuai bagi konsumen, produk yang berkualitas dan pelayanan yang baik akan menumbuhkan minat konsumen untuk membeli produk di *Café Duduk-Duduk Aja*.
- c. Konsep yang berbeda itulah yang seharusnya ditonjolkan *Café Duduk-Duduk Aja* dalam melakukan promosi agar menarik konsumen.
- d. Tempat yang nyaman dan fasilitas yang memadai semakin mempermudah potensi pasar yang ada.

## 5.2 Saran

Saran yang dapat digunakan untuk mendorong perkembangan bisnis *Café Duduk-Duduk Aja* sebagai berikut :

1. Tulisan *Café Duduk-Duduk Aja* yang berada di depan *café* harus dibikin semenarik mungkin agar lebih mudah dilihat dari pinggir jalan.
2. Lahan parkir yang perlu diperluas, agar memberikan rasa nyaman dan aman kepada konsumen.
3. Kursi dan meja ditambahkan untuk mengantisipasi saat keadaan ramai.
4. Dibuatkan ruangan ber-AC, dengan suasana ruangan yang sejuk dapat menambah kenyamanan konsumen.

5. Ditingkatkan kecepatan Wifi-nya, karena internet sudah menjadi kebutuhan konsumen saat ini.
6. Lebih ditingkatkan lagi unsur konsepnya seperti kreatifitas, edukasi dan budaya, agar tetap ter-*trend mark* dipikiran konsumen.
7. Menambah menu supaya lebih banyak pilihan dan semakin variatif.
8. Terus melakukan inovasi guna mengembangkan bisnis *Café Duduk-Duduk Aja* agar lebih sukses kedepannya.