

BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan pemberian bobot, bobot item, rating dan skor maka didapatkan skor total pada indikator kekuatan (S) sebesar 3,70 , indikator kelemahan (W) sebesar 3,48 , indikator peluang (O) sebesar 3,72 dan ancaman (T) sebesar 3,21. Dari masing-masing skor tersebut, didapatkan titik pada garis vertikal dan horizontal untuk kemudian ditarik garis memanjang sehingga membentuk sebuah persegi. Berdasarkan metode tersebut, maka dapat diketahui bahwa titik perpotongan garis diagonal berada pada titik A yaitu pada kuadran I atau masuk dalam Strategi SO (Growth).

Strategi SO merupakan strategi yang memanfaatkan kekuatan yang ada untuk meningkatkan keunggulan kompetitifnya. Melalui strategi SO tersebut, Rumah Makan Ayam Bakar Jumbo diharapkan menjalankan ekspansi pasar, memperbesar pertumbuhan produksi dan mengupayakan kemajuan teknologi secara maksimal.

Penerapan strategi Business Model Canvas (BMC) berdasarkan analisis SWOT pada Rumah Makan Ayam Bakar Jumbo memberikan gambaran yang komprehensif mengenai kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi oleh bisnis tersebut.

Dengan memahami dan menerapkan prinsip-prinsip Teori RBV, Rumah Makan Ayam Bakar Jumbo dapat mengembangkan strategi SO yang lebih kuat dan terfokus untuk memanfaatkan kekuatan internalnya dan mengambil peluang pertumbuhan di pasar makanan. Hal ini akan membantu rumah makan ini untuk memperkuat posisinya di pasar dan mencapai keunggulan bersaing yang berkelanjutan.

5.2. Saran

5.2.1. Teoritis

1. Hasil Penelitian

Menerapkan teori pemasaran pada penelitian ini akan membantu memahami perilaku konsumen dan strategi pemasaran yang efektif untuk menjangkau dan mempertahankan pelanggan. Selanjutnya, pemahaman yang lebih dalam tentang teori manajemen operasional dapat membantu dalam pengelolaan persediaan, efisiensi operasional, dan pemanfaatan teknologi dalam meningkatkan produktivitas. Teori hubungan dengan pelanggan juga penting untuk dipertimbangkan, karena membantu memahami pentingnya membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan dan strategi untuk meningkatkan kepuasan pelanggan. Di samping itu, teori inovasi produk dapat memberikan wawasan tentang bagaimana inovasi dapat menciptakan nilai tambah bagi pelanggan dan membedakan bisnis dari pesaing. Dalam konteks strategi bisnis, menerapkan teori strategi bisnis akan membantu dalam merancang rencana aksi yang terukur berdasarkan analisis SWOT dan mencapai tujuan bisnis jangka panjang.

Teori manajemen biaya juga penting untuk dieksplorasi guna mengidentifikasi cara-cara untuk mengelola biaya dengan lebih efisien tanpa mengorbankan kualitas produk atau layanan. Terakhir, pemahaman tentang teori kemitraan dan jaringan akan membantu dalam membangun kemitraan yang saling menguntungkan dengan pemasok, mitra distribusi, dan pihak lainnya dalam rantai nilai. Dengan memperkuat landasan teoritis menggunakan konsep-konsep ini, hasil penelitian Anda akan memberikan wawasan yang lebih dalam dan komprehensif tentang strategi dan praktik bisnis Rumah Makan Ayam Bakar Jumbo.

2. Penelitian Selanjutnya

Penelitian selanjutnya dapat difokuskan pada beberapa area penting untuk meningkatkan pemahaman dan kinerja bisnis Rumah Makan Ayam Bakar Jumbo. Pertama, analisis perilaku konsumen akan memberikan wawasan mendalam tentang preferensi makanan, kebiasaan pembelian, dan tren pasar yang dapat membantu dalam menyusun strategi pemasaran yang lebih efektif. Selanjutnya, studi tentang kepuasan pelanggan akan membantu memahami harapan dan preferensi pelanggan terhadap layanan

dan produk, yang dapat menjadi dasar untuk meningkatkan pengalaman pelanggan. Analisis persaingan yang lebih mendalam akan membantu dalam mengidentifikasi keunggulan kompetitif dan peluang pasar yang belum dimanfaatkan. Selain itu, penelitian tentang inovasi produk dan efisiensi operasional akan membantu dalam mengidentifikasi cara untuk memperluas penawaran produk dan mengurangi biaya operasional. Eksplorasi potensi kemitraan dengan pemasok lokal atau platform pemesanan online juga dapat menjadi area penelitian yang bernilai untuk memperluas akses pasar. Terakhir, penelitian tentang keberlanjutan bisnis akan membantu membangun fondasi bisnis yang kuat dan berkelanjutan. Dengan memperhatikan semua ini, penelitian lanjutan akan memberikan wawasan yang berharga untuk mengembangkan strategi yang lebih baik dan mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan bagi Rumah Makan Ayam Bakar Jumbo.

5.2.2. Praktis

1. Industri Rumah Makan

Industri rumah makan harus menentukan strategi pengembangan usaha yang tepat dengan menganalisis faktor internal dan eksternal. Strategi yang tepat untuk industri rumah makan yang memiliki keunggulan di kekuatan dan peluang adalah menggunakan strategi SO (Strength Opportunities) dalam mengembangkan usahanya, yaitu dengan memanfaatkan kekuatan yang ada untuk meningkatkan keunggulan bersaing.

2. Rumah Makan

Rumah Makan yang belum menerapkan strategi pengembangan usaha dalam manajemen usahanya diharapkan dapat segera menentukan dan menerapkan strategi yang tepat sehingga usaha dapat bersaing secara berkelanjutan.