

BAB 6

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan oleh penulis, dapat disimpulkan beberapa hal berikut:

1. Brother Jonn and Sons telah melakukan strategi diferensiasi pada perusahaannya. Diferensiasi yang telah dilakukan oleh Brother Jonn and Sons adalah diferensiasi produk, diferensiasi jasa, diferensiasi citra, dan diferensiasi saluran distribusi. Diferensiasi produk lebih dominan dilakukan perusahaan, sehubungan dengan konsep perusahaan yang mengutamakan keunikan dan kesegaran. Selanjutnya, diferensiasi jasa dilakukan dengan menerapkan nilai kebersihan dan kemandirian kepada konsumen melalui sistem *self-service* dalam pengambilan produk dan pembuangan sampah. Lalu, diferensiasi citra dilakukan dengan merumuskan dan merealisasikan strategi pemasaran yang unik melalui kontes makanan yang diadakan dan kuis-kuis yang diberikan untuk membangun relasi dengan konsumen. Sedangkan diferensiasi saluran distribusi adalah penggunaan *remote* dalam mendistribusikan produk kepada konsumen. Penggunaan teknologi ini sangat unik dan belum marak digunakan oleh pesaing.
2. Ancaman dan peluang yang dihadapi dan yang perlu diperhatikan oleh Brother Jonn and Sons didapatkan melalui analisis lingkungan eksternal sebagai berikut:

Peluang

1. Jumlah populasi masyarakat di Bandung yang semakin bertambah yang dapat memberi peluang konsumen lebih besar.
2. Kota Bandung adalah destinasi liburan paling diminati di Jawa Barat, sehingga semakin banyak masyarakat yang berkunjung ke kota Bandung, semakin besar peluang konsumen bagi Brother Jonn and Sons.
3. Adanya dukungan dari pemerintah akan adanya peningkatan dalam subsektor ekonomi (dalam bidang kuliner) yang akan memberi dampak positif terhadap perusahaan.
4. Masyarakat terutama generasi muda mempunyai tren berkunjung ke tempat menarik dan makanan yang enak.
6. Perkembangan teknologise makin mempermudah aktivitas bisnis, terutama dalam bidang produksi dan pemasaran.

Ancaman

1. Pesaing dapat menciptakan inovasi baru yang lebih unggul.
2. Keadaan politik yang tidak stabil dengan terjadinya demo mahasiswa. Keadaan ini mengancam perusahaan dalam tingkat kunjungan konsumen ke restoran.
3. Ancaman dari konsumen dapat timbul karena adanya sensitivitas harga.
4. Persediaan daging sewaktu-waktu dapat menipis atau pemasok menciptakan ketetapan yang tidak sesuai dengan perusahaan.
5. Faktor geografis yaitu keadaan cuaca yang tidak menentu.

Berdasarkan analisis internal menggunakan Value Chain, didapatkan kondisi perusahaan seperti berikut:

Primary Activities

- Pada rantai nilai *Inbound Logistics*, Brother Jonn and Sons sangat memperhatikan kualitas dari bahan baku dan mengutamakan bahan baku yang *premium* bagi konsumen. Bahan baku pun mempunyai durasi penyimpanan yang cukup singkat agar mempertahankan kesegaran dan rasa. Hal ini menjadi keunggulan perusahaan, karena produk yang dihasilkan sangat berkualitas. Tempat penyimpanan persediaan bahan baku pun memadai.
- Pada rantai nilai *Operations*, Brother Jonn and Sons menggunakan alat-alat yang sesuai dan memadai dengan bahan baku yang akan di olah.
- Pada rantai nilai *Outbound Logistic*, dapat disimpulkan bahwa Brother Jonn and Sons memanfaatkan teknologi berbentuk *remote* dalam pendistribusian produk kepada konsumen.
- Pada rantai nilai *Marketing*, Brother Jonn and Sons teridentifikasi sangat baik dalam meraih konsumen sesuai target yang telah ditentukan perusahaan dan strategi pemasaran yang dimiliki sangat terdiferensiasi.
- Pada rantai nilai *Service*, Brother Jonn and Sons tidak banyak melakukan pelayanan melalui karyawan karena menggunakan sistem *self-service*, melainkan lebih kepada penerapan nilai-nilai seperti kebersihan dan memberi edukasi mengenai burger.

Support Activities

- Pada rantai nilai Manajemen Sumber Daya Manusia, perusahaan menerapkan budaya kekeluargaan. Hal ini menciptakan lingkungan perusahaan yang terbuka dengan masukan para karyawan, namun dapat disimpulkan kelemahannya adalah adanya kompetensi pegawai yang tidak sesuai dan ada satu karyawan yang menjabat dua bidang pekerjaan.
 - Pada rantai nilai Teknologi, alat-alat yang digunakan cukup baik. Penggunaan *remote* sangat membantu perusahaan dalam aktivitas bisnis, dan meminimalisir biaya pegawai dalam bidang pramuniaga.
 - Pada rantai nilai Pembelian(*Procurement*), dapat disimpulkan bahwa Brother Jonn and Sons memiliki kelemahan yaitu tidak melakukan *Forecasting* dan *Scheduling* untuk penjualan yang menyebabkan *Cost Of Good Sold (COGS)* tidak tetap dengan membagi dua sistem pembelian.
 -
3. Berdasarkan hasil analisis lingkungan eksternal dan analisis lingkungan internal, dapat disimpulkan beberapa ancaman (*threats*), peluang (*opportunities*), kelemahan (*weaknesses*), dan kekuatan (*strengths*). Kemudian untuk mendapatkan potensi perkembangan dari strategi diferensiasi, penulis memetakan SWOT kedalam matriks SWOT sebagai berikut.

Ancaman (*threats*), peluang (*opportunities*), kelemahan (*weaknesses*), dan kekuatan (*strengths*).

a. Strategi SO

Dengan melakukan pemetaan berdasarkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), Brother Jonn and Sons dapat mengembangkan diferensiasi dari segi citra dengan menciptakan suatu inovasi teknologi melalui permainan yang dapat diunduh secara gratis agar membantu meningkatkan *brand image* dan memperluas segmen pasar. Selanjutnya, pengembangan dapat melalui diferensiasi produk yaitu menciptakan menu makanan yang mengangkat tema makanan lokal dan menciptakan minuman boba yang mengikuti tren.

b. Strategi WO

Dengan melakukan pemetaan berdasarkan kelemahan (*weaknesses*) dan peluang (*opportunities*), Brother Jonn and Sons dapat mengembangkan diferensiasi personal dengan melakukan sistem rekrutmen terbuka agar mengurangi resiko ketidaksesuaian kompetensi pegawai, dan diferensiasi produk melalui modifikasi desain kemasan agar memudahkan konsumen berkendara motor.

c. Strategi ST

Dengan melakukan pemetaan berdasarkan kekuatan (*strengths*) dan ancaman (*threats*), Brother Jonn and Sons dapat mengembangkan diferensiasi dari segi produk dengan membuat bazaar burger dan instalasi seni agar semakin unggul dari pesaing, diferensiasi jasa dengan melakukan penjualan burger menggunakan food truck dan mengelilingi titik strategis di Kota Bandung untuk mendapatkan konsumen pasca adanya kerusuhan akibat faktor politik, dan diferensiasi produk

dengan menciptakan produk terjangkau menggunakan bahan baku ayam untuk mengurangi sensitivitas harga.

d. Strategi WT

Dengan melakukan pemetaan berdasarkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*), Brother Jonn and Sons dapat mengembangkan diferensiasi dari segisaluran distribusi dengan melakukan *forecasting* dan *scheduling* penjualan agar meminimalisir ancaman dari *supplier* dan memiliki *Cost Of Goods Sold (COGS)* yang tetap. Diferensiasi lainnya dapat diciptakan untuk menambah kenyamanan konsumen yaitu dengan diferensiasi produk melalui penambahan ruangan tertutup (*indoor*).

6.2 Saran

Setelah menjabarkan kesimpulan dari pemaparan strategi diferensiasi untuk mengatasi kelemahan dan ancaman dari Brother Jonn and Sons, penulis akan mengemukakan beberapa saran sebagai masukan dan bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam menentukan langkah yang strategis. Berikut adalah saran dari penulis:

1. Membuat *forecasting* dan *scheduling* mengenai penjualan dan *Cost Of Goods Sold (COGS)* yang dikeluarkan untuk setiap pembelian melalui *supplier* dan *direct purchasing* melalui pasar dan supermarket. Tujuannya agar peramalan lebih akurat dan pengeluaran biaya lebih tertata.

2. Melakukan pelatihan dan pengembangan kepada seluruh divisi karyawan dan melakukan *controlling* agar konsistensi pelayanan tetap terjaga.
3. Memperluas target pasar dengan menjalin relasi melalui kerjasama dalam menciptakan diferensiasi inovasi yang sudah tertera pada kesimpulan diatas. Tujuannya adalah untuk meningkatkan *brand awareness* dan profit perusahaan.
4. Memperluas lahan parkir, terutama untuk pengguna mobil.