

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini, penulis akan menjelaskan mengenai kesimpulan dan saran yang didapat dari hasil rangkaian analisis yang telah dilakukan pada bab-bab sebelumnya. Kesimpulan dan saran yang dibuat oleh penulis, diharapkan dapat menjadi acuan dan memberi manfaat bagi Titik Sendja dalam menggunakan strategi bersaing untuk dapat bertahan di persaingan industri *Coffee Shop* yang ketat.

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis strategi bersaing yang telah penulis lakukan, maka didapatkan kesimpulan strategi yang selama ini dilakukan oleh Titik Sendja yaitu:

1. Titik Sendja telah melakukan strategi fokus dengan cara menjaga kualitas produk dan bahan baku, memiliki kualitas kontrol terhadap bahan baku yang akan dipakai dan melakukan penciptaan produk sesuai dengan target pasar yang dituju yaitu kalangan pelajar, mahasiswa dan pekerja kantoran dengan cara menjual harga produk minuman tidak lebih dari Rp 20.000 serta harga produk makanan tidak lebih dari Rp 30.000. Dan untuk menjawab adanya pola hidup masyarakat yang membeli makanan secara *online*, Titik Sendja menyediakan kemasan produk khusus agar kualitas produk terjaga dan produk dapat sampai ke alamat pembeli dengan aman. Selain itu Titik Sendja juga memperhatikan kenyamanan konsumen dengan memiliki ruang

pemisah antara *smoking* dan *non-smoking* yang dilengkapi dengan fasilitas AC (*Air Conditioner*).

2. Komponen internal yang dimiliki oleh Titik Sendja terdiri dari kekuatan serta kelemahan. Kekuatan Titik Sendja saat ini adalah pemilik memiliki modal yang kuat serta memiliki pegawai yang dapat diandalkan untuk mengembangkan perusahaan. Lalu untuk kelemahan yang dimilikinya saat ini adalah pemilik belum memiliki pengalaman mengelola bisnis kuliner.

Untuk komponen eksternal yang dihadapi oleh Titik Sendja terdiri dari peluang serta ancaman. Peluang Titik Sendja saat ini adalah berupa pola hidup konsumtif masyarakat (daya beli kuat dan gaya hidup belanja *online*) serta tingginya persaingan antar pemasok bahan baku. Untuk ancaman yang dihadapi adalah pesaing baru mudah memasuki industri *Coffee Shop*.

3. Setelah melakukan penelitian, penulis menemukan strategi yang telah dilakukan oleh Titik Sendja sudah tepat. Namun dalam pelaksanaan strategi fokus tersebut, masih terdapat peluang yang tidak dimanfaatkan secara maksimal oleh pemilik, di mana banyak *Coffee Shop* pesaing yang menggunakan strategi fokus untuk menjalankan bisnisnya. Berdasarkan hasil tabel evaluasi strategi yang ada pada bab sebelumnya, keempat strategi yang ada tersebut belum dijalankan oleh Titik Sendja. Oleh karena itu, usulan strategi yang dapat dilakukan oleh Titik Sendja adalah

dengan menjalankan strategi *contract management*. Langkah yang dapat dilakukan dari strategi tersebut adalah melakukan kerjasama untuk menggunakan sistem manajemen *café* lain, akan memungkinkan Titik Sendja untuk memperbaiki sistem internal miliknya yang selama ini masih memiliki kekurangan oleh karena pemilik belum memiliki pengalaman dalam mengelola bisnis kuliner. Alasan dipilihnya strategi ini adalah dengan memperbaiki fungsi bisnis internal nya, maka akan memungkinkan Titik Sendja dapat berfokus pada pengembangan bisnisnya di aspek lain, sehingga dapat mencapai tujuan yang diinginkan.

6.2 Saran

Berdasarkan hasil tabel evaluasi strategi yang ada pada bab sebelumnya, penulis menyarankan Titik Sendja untuk melakukan strategi *contract management*, yang didukung dengan kebutuhan yang dapat dipenuhi oleh pemilik Titik Sendja, serta keuntungan yang diperoleh dapat menutupi kelemahannya saat ini. Penulis mencoba untuk melakukan konfirmasi kepada pemilik, dan hasil menyebutkan bahwa strategi *contract management* menarik untuk dijalankan oleh pemilik. Pemilik menyadari adanya kekurangan yang selama ini ia miliki berupa kurangnya pengalaman untuk menjalankan bisnis kuliner, sehingga strategi untuk bekerjasama dengan *café* lain agar dapat menggunakan sistem manajemennya, menjadi ide yang bagus untuk diterapkan, terlebih pemilik

memiliki modal yang kuat sehingga mampu mempersiapkan kebutuhan yang diperlukan untuk melakukan kerjasama tersebut. Menurutnya, didukung dengan banyaknya *café* ternama dengan reputasi baik yang terdapat di Kota Bandung, akan memungkinkan terdapat salah satu dari *café* tersebut bersedia untuk bekerjasama dengan Titik Sendja. Harapan dari dilakukannya strategi ini adalah dapat mendorong adanya transfer kompetensi agar Titik Sendja dapat bertahan dari persaingan industri *Coffee Shop* yang semakin ketat, oleh karena dengan dijalankannya strategi *contract management* dapat membantu pihak-pihak yang bekerja di dalam Titik Sendja melaksanakan kewajibannya masing-masing untuk menjalankan komitmen sesuai dengan kontraktualnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Arsyad, S. L. (1988). *Metodologi Penelitian untuk Ekonomi dan Bisnis*. Yogyakarta: BPFE-YOGYAKARTA.
- Badan Pusat Statistik Kota Bandung. (2020, Maret 27). *Jumlah Rumah Makan Restoran Per Kecamatan di Kota Bandung 2018*. Retrieved from Badan Pusat Statistik Kota Bandung: <https://bandungkota.bps.go.id/dynamictable/2020/03/27/347/jumlah-rumah-makan-restoran-per-kecamatan-di-kota-bandung-2018.html>
- Coleman, E., Nooni, I. K., Fianko, S. K., Dadzie, L., Neequaye, E. N., Agyemang, J. O., & Asare, E. O. (2020). *Assessing contract management as a strategic tool for achieving quality of work in Ghanaian construction industry (A case study of FPMU and MMDAs)*. *Emerald*, 3-4.
- David, F. R. (2011). *Strategic Management Concepts and Cases*. New Jersey : Pearson .
- David, F. R. (2006). *Manajemen Strategis Konsep*. Jakarta : Penerbit Salemba Empat .
- Fred R. David, F. R. (2015). *Manajemen Strategik: Suatu Pendekatan Keunggulan Bersaing-Konsep*. Jakarta : Penerbit Salemba Empat .
- Griffin, R. W. (2016). *Fundamentals of Management Eight Editions*. Canada : Cengage Learning.
- Moh.Nazir, P. (1988). *Metode Penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Rangkuti, F. (2016). *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT*. Jakarta: PT. Gramedia Pusaka Utama.
- Rangkuti, F. (2018). *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Rihanto, D. (2019, Agustus 1). *Pertumbuhan Industri Makanan dan Minuman Sumbang 6,35% terhadap PDB Nasional*. Retrieved from Pikiran Rakyat

Com: <https://www.pikiran-rakyat.com/ekonomi/pr-01316389/pertumbuhan-industri-makanan-dan-minuman-sumbang-635-terhadap-pdb-nasional>

Sedarmayanti. (2014). *Manajemen Strategi* . Bandung : PT. Refika Aditama .

Silalahi, U. (2006). *Metode Penelitian Sosial* . Bandung: Unpar Press.

Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Kualitatif Kuantitatif dan R&D*. Bandung : Alfabeta .

Wheelen, T. L. (2012). *Strategic Management and Business Policy Toward Global Sustainability Thirteenth Editions*. United States of America.