

## **BAB IV**

### **KESIMPULAN**

#### **4.1. Kesimpulan Bisnis**

Dapur Anns merupakan suatu bisnis di dunia makanan yang menasar kepada konsumen yang senang dengan makanan manis dan *western*. Kesimpulan yang bisa diambil berdasarkan bisnis Dapur Anns adalah sebuah bisnis yang menurut penulis tidak terlalu rumit untuk dijalankan. Banyaknya pesaing dan tren makanan yang setiap saat selalu berubah merupakan suatu kendala bagi bisnis ini.

Bisnis ini dimulai dari kegemaran penulis saat waktu liburan tiba, penulis melakukan percobaan sendiri dengan belajar melalui media *youtube*. Dengan latihan secara terus-menerus penulis mampu menciptakan sebuah rasa yang pantas untuk dijual.

Secara umum, bisnis ini dimulai dari kegemaran lalu menghasilkan peluang untuk melakukan bisnis. Peluang yang diambil yaitu berbisnis melalui media *online*. Penjualan dari Dapur Anns cukup mengalami naik turun dikarenakan menu yang terjual sangat terbatas variannya.

#### **4.2. Strategi Bisnis**

Bisnis tanpa adanya strategi tidak akan berjalan dengan baik. Strategi bisnis merupakan sebuah kunci keberhasilan suatu bisnis. Jika sebuah bisnis mempunyai strategi yang baik maka bisnis tersebut akan berkembang dengan baik. Setiap bisnis mempunyai strategi yang berbeda sesuai dengan sasaran dan kebutuhan bisnisnya. Dapur Anns sendiri memiliki strategi bisnis yang dianggap mampu memenuhi kebutuhan target bisnis yang diharapkan. Strategi tersebut yaitu:

1. Promosi *online* dan *offline*.

Promosi secara *online* dilakukan dengan melakukan promosi melalui media sosial seperti *instagram* dan *whatsapp*. Promosi secara *offline* dilakukan dengan promosi melalui mulut ke mulut. Kombinasi dari dua cara promosi ini

memberikan dampak besar terhadap bisnis khususnya mendapatkan konsumen dan membeli produk Dapur Anns.

2. Mengambil harga jual di bawah pesaing.

Harga merupakan strategi terpenting yang berpengaruh pada proses penjualan untuk mencapai tujuannya. Salah dalam mengambil harga akan membuat bisnis tersebut kalah dalam bersaing. Pengambilan harga rendah di bawah pesaing pun perlu ditekankan bahwa kualitas produk tetap baik. Hal ini bisa terjadi dikarenakan pemilik berbelanja bahan baku di toko yang memiliki harga termurah dibanding toko lain sehingga memiliki harga jual yang lebih rendah dari pesaing yang ada.

Strategi yang telah dilakukan oleh Dapur Anns telah dilakukan untuk mencapai penjualan yang sesuai dengan harapan. Di masa yang akan datang kemungkinan Dapur Anns akan lebih mengembangkan strategi lainnya untuk mewujudkan sebuah bisnis yang maju dan sukses.

#### **4.3. Evaluasi Bisnis**

Evaluasi akhir dari bisnis Dapur Anns yang telah melakukan penjualan selama 12 (dua belas) bulan terakhir ini. Berbisnis di bidang makanan cukup memiliki banyak pesaing. Bulan pertama bagi bisnis ini merupakan sebuah keuntungan yang sangat cukup karena, penjualan cukup terjual banyak dengan memperoleh pendapatan sekitar Rp 500.000 (lima ratus ribu rupiah). Seiring berjalannya bisnis ini hingga sekarang mengalami banyak tantangan yang harus dihadapi walaupun pada pertama kali penjualan sudah cukup memuaskan. Tantangan yang dihadapi yaitu penjualan semakin berkurang sehingga bisnis ini harus mencari ide menu baru untuk meningkatkan penjualan kembali. Masih banyak komentar mengenai sistem pemesanan karena, bisnis ini belum terdaftar dalam aplikasi layanan makanan online dan masih tidak berjualan setiap harinya.

Dapur Anns telah menjalankan bisnisnya dengan berbagai tantangan dengan menghasilkan penjualan yang cukup dari bulan ke bulannya. Dilakukannya

pengembangan dan evaluasi dapat memberikan perubahan pada bisnis yang lebih maksimal dalam memenuhi target dan menghasilkan pendapatan yang tinggi.

Cita-cita dalam jangka pendek yang ingin diwujudkan yaitu mendaftarkan bisnis di aplikasi layanan makanan *online* dan untuk harapan akhir dari bisnis ini, penulis mengharapkan dapat melakukan perbaikan mengenai sistem pemasaran, sistem penjualan, dan sistem manajemennya lalu, setelah semua sistem diperbaiki penulis berharap bisnis ini dapat berkembang dalam jangka panjang dengan cara lebih luas memasarkan produk dengan cara berjualan di kawasan *street food* dan memiliki toko makanan dengan konsep interior yang menarik.

Dapur Anns akan terus melakukan inovasi menu dengan cara memberikan menu makanan yang unik dan menarik dengan harga yang terjangkau. Penulis akan terus belajar dan memahami dunia kuliner secara luas untuk menciptakan sebuah menu pertama yang ada.

Kesimpulan dari bisnis ini Dapur Anns merupakan bisnis yang terfokus pada *online* melalui media sosial. Sistem penjualan *online* sudah merupakan *trend* pada saat ini yang dapat memudahkan konsumen tanpa harus keluar rumah. Pencapaian visi bisnis belum tercapai dikarenakan bisnis belum terdaftar di aplikasi online. Secara keseluruhan bisnis Dapur Anns sudah mendapatkan perhatian yang cukup untuk saat ini karena sudah banyak konsumen yang mulai membeli. Pendapatan pada penjualan pertama merupakan sebuah hasil yang memuaskan walaupun masih memiliki keuntungan yang kurang maksimal. Inovasi menu merupakan hal penting yang perlu dibenahi untuk mencapai cita-cita jangka panjang. Evaluasi sangat dibutuhkan untuk mengembangkan dan memajukan bisnis Dapur Anns untuk mewujudkan visi dan misi bisnis yang ingin dicapai.

## DAFTAR PUSTAKA

### *Website*

Menurut repository Poltekes Denpasar mengenai pengertian makanan menurut Menteri Depkes RI 2003 . Diakses dari <http://repository.poltekkes-denpasar.ac.id/341/5/BAB%20II.pdf> pada 17 Oktober 2021.

Profil Dapur Anns dalam media sosial instagram. Diakses dari <https://www.instagram.com/dapuranns/> pada 29 November 2021.