

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini akan dijelaskan mengenai kesimpulan dan saran dari hasil penelitian yang telah dilakukan. Pada bab ini akan memberikan saran untuk kedai kopi Harbour Coffee.

V.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, didapatkan beberapa kesimpulan sebagai berikut.

1. Berdasarkan pengumpulan data dan hasil dari evaluasi terdapat beberapa ancaman dan alasan yang dapat mempengaruhi terjadinya penurunan pemasukan dari kedai kopi Harbour Coffee. Proses penyempurnaan pada bisnis modelnya yang digambarkan pada Business Model Canvas usulan. Sebelum mendapatkan usulan untuk Business Model Canvas usulan, peneliti melakukan beberapa pengujian diantaranya evaluasi BMC awal, Five Forces Porter's dan Analisis SWOT, sehingga dengan adanya ancaman-ancaman pada bisnis tersebut dapat dijadikan bahan evaluasi pada Business Model Canvas usulan. Pada Business Model Canvas usulan tersebut terdapat usulan-usulan yang telah diteliti berdasarkan beberapa metode pengujian pada kedai kopi Harbour Coffee.
2. Bisnis kedai kopi Harbour Coffee dapat melakukan usulan-usulan yang telah didapatkan oleh peneliti berupa rencana legal, rencana pasar dan pemasaran, rencana teknis dan operasional hingga rencana finansial yang telah dilakukan proyeksi oleh peneliti selama tiga tahun kedepan. Harbour Coffee memiliki segmen pasar dengan cakupan yang sangat luas, dapat dilihat dari Customer Segment yang berada pada BMC usulan. Pada rencana finansial tersebut telah juga diproyeksikan dengan tiga kondisi yaitu Pessimist, Most Likely dan Optimist. Dengan proyeksi finansial most likely merupakan proyeksi keuangan sehari-hari dengan rata-rata penjualan sebanyak seratus produk. Pada proyeksi pessimist, rata-rata penjualan tersebut berkurang sebanyak 10% dan pada proyeksi optimist

rata-rata penjualan tersebut bertambah 10% dari proyeksi most likely. Pada laporan laba rugi, Harbour Coffee mendapatkan laba sebesar Rp. 54.364.500 per-bulannya dengan proyeksi most likely. Pada analisis kelayakan, Harbour Coffee memenuhi spesifikasi keuangan yang dapat dilihat dari net present value atau NPV sebesar Rp. 117.933.283 dengan diskon sebesar 10% dan Internal Rate of Return atau IRR sebesar 13% pada proyeksi most likely.

V.2 Saran

Setelah melakukan penarikan kesimpulan, selanjutnya akan melanjutkan dengan memberikan masukan atau saran pada kegiatan penelitian selanjutnya. Pemberian masukan atau saran tersebut bertujuan agar kegiatan selanjutnya dapat dilakukan dengan lebih baik lagi. Berikut ini merupakan masukan atau saran yang diberikan untuk penelitian-penelitian selanjutnya.

1. Pemilik usaha dapat untuk meningkatkan aspek pemasaran pada bisnis kedai kopi tersebut, sehingga pemasaran pada pasar yang dijangkau semakin luas dan terarah.
2. Ada baiknya pemilik usaha mempertimbangkan untuk mencari tempat baru dengan lokasi yang lebih strategis dan lebih luas untuk meningkatkan seating capacity pada kedai kopi tersebut.
3. Diharapkan penelitian kedepannya tidak hanya menjadi bahan pada tugas akhir, tetapi ada baiknya terealisasi menjadi usaha bagi pribadi peneliti.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustinus, A., Junaidi, A. (2020). Pengaruh Sosial Media (Instagram) dalam Meningkatkan Brand Awareness Kopi Kenangan. *Prologia*, 4(2), 339 - 346
- Alfian PradanaJ., Komari A., & Dewi Indrasari L. (2020). Studi Kelayakan Bisnis Tell Kopi dengan Analisis Finansial. *Industri Inovatif : Jurnal Teknik Industri*, 10(2), 92-97. <https://doi.org/10.36040/industri.v10i2.2855>
- Aliwinoto, C., Hedyani, M., Malinda, M. (2022). ANALISIS BUSINESS MODEL CANVAS USAHA MIKRO KECIL MENENGAH TOKO JIF BANDUNG, INDONESIA. *Seminar Nasional Pariwisata dan Kewirausahaan*, 1, 173 - 182
- Andhika, M.H.R, Hamzah, R.E., Pasaribu, M., Putri, C.E. (2022). Pemanfaatan Aplikasi Tiktok Sebagai Media Promosi @suasanakopi. *Jurnal Cyber PR*, 2(2), 107 - 118
- Arief, A.B. (2018). Analisis Rencana Bisnis pada Usaha Café (Studi Kasus pada Warkop Brewok di Jl. Kedawung, Malang). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB Universitas Brawijaya*, 7(1), (1-16)
- Brahma Putra. (2017), ANALISIS SWOT SEBAGAI STRATEGI MENINGKATKAN KEUNGGULAN PADA UD. KACANG SARI DI DESA TAMBLANG. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha*, 9(2), 397 – 407
- Dhini, Vika Azkiya. (2022). Jumlah Usaha Penyedia Makanan & Minuman di DKI Jakarta Terbanyak se-Indonesia. *Databoks.katadata*. Diunduh dari <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2022/06/20/jumlah-usaha-penyedia-makanan-minuman-di-dki-jakarta-terbanyak-se-indonesia>
- Fitriyanti Fadia, Haki Dalam Teori & Praktek, (Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, 2009)., h.4
- Fitriani, Kurniawan, A., Walimah, S. (2021). Strategi Pemasaran Kedai Kopi “Cofee Et Bien” Kota Metro – Lampung. *Jurnal Manajemen Universitas Muhammadiyah Metro*, 15(1), 21 - 28
- Foris, P.J., Mustamu, R.H. (2015). Analisis Strategi pada Perusahaan Plastik dengan Prter Five Forces. *AGORA*, 3(1), 736 - 741

- Hikmah, N. Usman, S., Nurwidiyanto. (2021). Analisis Manajemen Laba Usaha Kedai Kopi pada Masa Pandemi Covid-19 di Kelurahan Amban Manokwari Barat. *Cakrawala Management Business Journal*, 4(2), 955 - 972
- Inayati, T., Evianah, Prasetya, H. (2018). PERUMUSAN STRATEGI DENGAN ANALISIS SWOT PADA USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (Studi Kasus UMKM Produk Sepatu di Mojoke rto, Jawa Timur). *UNEJ e-Proceeding*, 217 - 231
- Isnawati, S.I., Ramadhani, N.L., Bangsa, J.R. (2023). Business Model Canvas (BMC) dalam Pengembangan Bisnis Fashion Muslim. *Jurnal Dinamika ekonomi dan Bisnis*, 20 (1), 51-64
- Istiqamah, I., Destalia, M. (2023). Pengelolaan Keuangan (Financial Management) Berdasarkan Analisis Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (Sak Etap) (Studi Kasus pada Kopi Suway Lampung). *Jurnal Kompetitif Bisnis*, 1(10), 781 - 790
- Khairani, A., Yunita, T., Pradana, B.A.Y., Sari, D.P. (2023). Pengembangan Analisis SWOT UMKM Kopi Cinta Bekasi. *Scientific Journal of Business and Entrepreneurship*. 1(2), 84 - 93
- Khalida, L.R., Fauji, R. (2020). Analisis Strategi Bisnis pada Kedai Kopi Limasan Karawang. *Jurnal Manajemen & Bisnis Kreatif*, 5(2), 1-11
- Latifa, N.H., Rochdiani, D. (2019). Kajian Strategis Pemasaran Usaha Kedai Kopi Kadaka Cafeteria di Kota Bandung. *Jurnal Agribisnis dan Sosial Ekonomi Pertanian UNPAD*, 4(1), 642 - 651
- Linawati, Fajriah, I. (2021). Penerapan Penyusunan Laporan Keuangan Berdasarkan SAK-EMKM pada Kedai Kopi di Jakarta. *Jurnal Universitas Pamulang*, 4(1), 142 - 152
- Mariska. (2023). Simak! Cara Praktis Mendirikan PT, CV, Hingga PT Perorangan Bersama Kontrak Hukum. *Kontrakhukum.com*. Diunduh dari <https://kontrakhukum.com/article/mendirikan-pt-cv-hingga-pt-perorangan-bersama-kontrak-hukum/>
- Meftahudin, Putranto, A., Wijayanti, R. (2018). Penerapan Analisis SWOT dan Five Forces Porter Sebagai Landasan untuk Merumuskan Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Laba Perusahaan (Studi Pada Tin Panda Collection di Kabupaten Magelang). *JEMATech*, 1(1), 22 - 30

- Mohamadi, Rijal Fahmi. (2022). 9 Elemen yang Harus Ada dalam Business Model Canvas. Jurnal.id. Diunduh dari <https://www.jurnal.id/id/blog/2018-memahami-tentang-bisnis-model-kanvas/>
- Permatasari, D., Februadi A.C., Gunawan, A.I. (2021). Proyek Meningkatkan Brand Awareness Forget Me Not Coffee Melalui Video Promosi di Instagram. Industrial Research Workshop and National Seminar, 12, 1144 - 1149
- Putri, N.A., Saidah, Z., Supyandi, D., Trimo, L. (2019). Analisis Kelayakan Bisnis Kedai Kopi (Studi Kasus pada Agrowisata N8 Malabar, Pangalengan, Kabupaten Bandung). Journal of Food System and Agrobusiness, 3(1), 89 - 100
- Rahma, A.N. Pradhanawati, A. (2018). STRATEGI BERSAING PRODUK UKM LUNPIA DENGAN MENGGUNAKAN ANALISIS FIVE FORCES PORTER DAN SWOT (Kasus pada UKM Lunpia Kings Semarang). Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis, 7(2), 171 - 185
- Razabilah, K.R. (2019). Penyusunan dan Penyajian Laporan Keuangan Berdasarkan Standar Akuntansi Entitas Mikro, Kecil, dan Menengah (Studi Kasus pada Kedai Kopi ByCoffee). Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB Universitas Brawijaya, 7(2), (1-25)
- Rosariana. (2021). Generasi Milenial dan Generasi Kolonial. djkn.kemenkeu. Diunduh dari <https://www.djkn.kemenkeu.go.id/kpknl-pontianak/baca-artikel/14262/Generasi-Milenial-Dan-Generasi-Kolonial.html#:~:text=Adapun%20Gen%20Z%2C%20merupakan%20generasi,berusia%2024%2D39%20tahun>
- Rulita, Utari Eka. (2021). Business Model Canvas : Cara Efektif Memetakan Rencana Bisnis. Warungpintar.co. Diunduh dari <https://warungpintar.co.id/blog/bisnis-model-canvas-cara-efektif-memetakan-rencana-bisnis/>
- Sahara, A.R.R., Urbanisasi. (2023). Analisis Perjanjian Waralaba (Franchise) Kopi Kenangan Berdasarkan Peraturan Perundang – Undangan Tentang Waralaba. Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan, 9 (19), 67-75
- Sari, H. F., & Rochmatullah, M. R. (2023). Analisis Pengambilan Keputusan Manajer Coffee Shop di Indonesia Berdasarkan Cash Flow. Jurnal Proaksi, 10(3), 352–365. <https://doi.org/10.32534/jpk.v10i3.4192>

- Tandiono, C.M., Sahetapy, W.L. (2020). ANALISIS BRAND PERSONALITY DARI FRANCHISE KOPI JANJI JIWA DI SURABAYA. AGORA, 8(1), 1-6
- Tjitradi, E.C. (2015). Evaluasi dan Perancangan Model Bisnis berdasarkan Business Model Canvas. AGORA, 3(1), 8 - 16
- Utami, S.N., Gischa, S. (2021). Pengembangan Usaha: Pengertian, Jenis, Aspek, dan Strateginya. Kompas.com. Diunduh dari <https://www.kompas.com/skola/read/2021/03/26/150051369/pengembangan-usaha-pengertian-jenis-aspek-dan-strateginya>
- Yuliandri, Mustika Treisna. (2017). 3 Fungsi Kedai Kopi Sebenarnya. Ottencoffee.com. Diunduh dari <https://ottencoffee.co.id/majalah/3-fungsi-kedai-kopi-sebenarnya>