

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Pada bab ini akan dibahas hasil penelitian kesimpulan dan saran dari bab sebelumnya yang telah di tulis oleh peneliti dengan judul skripsi Analisa Pengembangan Bisnis Restoran Iga Bakar Jogja–Kota Harapan Indah Di Bekasi, Dapat disimpulkan yaitu sebagai berikut :

1. Restoran Iga Bakar Jogja sudah menjadi restoran yang banyak sekali mendapat kritikan dan saran yang membangun oleh konsumen, sehingga kondisi perusahaan ini sangatlah bagus di mata masyarakat dan konsumen. Jika dilihat dari hasil Matriks IFEdan EFE dengan hasil yaitu IFE 2,86 dan EFE adalah 2,87, yang berada di zona *hold and maintain* pada Matriks IE menunjukkan hasil adalah perusahaan telah menjalankan bisnis restoran ini dengan baik dan sedang berkembang dan tetap memenuhi kebutuhan konsumen secara professional dan terus meningkatkan efisiensi dan produktivitasnya di tambah dengan fasilitas restoran Iga Bakar Jogja sudah sangat unggul dengan para pesaingnya sebaiknya mempertahankan strategi efektif yang di terapkan saat ini.
2. Untuk menganalisa tantangan yang dihadapi oleh Restoran Iga Bakar Jogja adalah dari Owner Restoran Iga Bakar Jogja tetap menjaga standar recipe yang sudah di buat dari awal (pusat) agar terjaganya kualitas dan bahan bakunya, Restoranpun tetap menjaga harga bisa bersaing dengan restoran lainnya.
 - a. Sedangkan untuk peluang melakukan strategi dengan cara differensiasi yaitu tetap berinovasi menciptakan produk-produk baru berupa makanan dan minuman yang variatif supaya bisa dikonsumsi oleh semua sektor

konsumen terutama buat anak-anak dengan menu Chicken nugget, es krim, bubur ayam. Semua makanan dibuat bergizi. sebaiknya mampu untuk memotivasi karyawannya agar lebih giat. Dan design interior diciptakan dengan beberapa ornamen khas kota Jogjakarta seperti bangku, meja, lukisan, sepeda ontel dan figure candi borobudur, monumen tunggul kota jogja dan ini merupakan menjadi daya tarik bagi konsumen bagi datang maupun belum datang.

- b. Untuk Kelemahannya karyawan kurang melakukan promosi atau pemasaran lewat media sosial yang kurang optimal karena sebagian karyawan tidak memiliki medial sosial seperti instagram dan facebook, Pihak restoranpun sudah menyiapkan brosur dengan cara dibagikan satu-persatu ke rumah warga namum hal ini kurang efektif dan tidak mendapatkan *feedback* yang diinginkan.
3. Restoran Iga Bakar Jogja harus melakukan harus lebih sering melakukan promosi dan berusaha untuk mengenalkan produk – produknya yang sudah saat ini ke ranah baru, untuk bisa memperluas jaringan pemasaran agar bisa menambah konsumen dan lebih bisa di kenal oleh orang banyak. Dan membuka cabang adalah salah satu strategi yang bisa diterapkan. Restoran Iga Bakar Jogja mempunyai sumber daya manusia yang cukup terampil, Kegiatan operasional sendiri seperti mengolah bahan baku sampai ke proses makanan jadi wajib bersih dan sehat sehingga disajikan secara fresh ke konsumen yang sedang menunggu. Restoranpun tetap menjaga kerjasama baik dan komunikasi baik terhadap konsumen, pegawai, atasan kerja, pemasok tujuannya adalah dalam hal pengembangan bisnis berjangka panjang,

Posisi Restoran saat ini masih menjadi trend dan leader restoran bertema iga bakar di kota bekasi.

6.2. Saran

Berdasarkan hasil analisis yang diperoleh penulis pada penelitian di Restoran Iga Bakar Jogja, maka penulis memberikan beberapa saran sebagai masukan yang dapat dipertimbangkan oleh pihak Restoran Iga Bakar Jogja yaitu sebagai berikut :

- 1) Restoran Iga Bakar Jogja harus banyak melakukan promosi agar lebih menambah jumlah pengunjung ke restorannya, melalui media sosial lebih giat, emasang iklan di Koran dan memakai system discount/Potongan harga bagi yang sudah member di Iga Bakar Jogja, hal ini akan membuat konsumen semakin loyal terhadap restoran, karena sebagai pihak Restoranpun membangun komunikasi kepada para konsumennya.
- 2) Pihak Restoran Iga Bakar Jogja harus bisa meningkatkan kualitas sumber daya manusia yang dimiliki saat ini dengan cara mengikuti seminar yang berkaitan dengan meningkatkan penjualan, menjalin komunikasi baik ataupun di berikan pelatihan kepemimpinan oleh restoran sendiri supaya bertujuan mendukung proses tercapainya ilmu pengetahuan bagi pegawainya tersbeut.

Daftar Pustaka

- Chandler, Alfred. 1962. *Strategy and structure : Chapter In The History Of American Indusrty Enterprise*.
- David, Fred R, *Manajemen Strategi Konsep*, Salemba Empat, Jakarta.
- Hermawan, 2008, *Penelitian Bisnis Paradigma Kuantitatif*. Jakarta: PT. Grasindo.
- Husaini, Usman dan Purnomo Setiady Akbar. 2009. *Metode Penelitian Sosial*. Jakarta : PT Bumi Aksara. Hlm 129.
- Nisjar dan Winardi, 199, *manajemen strategik*, Bandung : Mandar Maju
- Pearce dan Robinson, 2013, *Manajemen Strategis*, Edisi 12, Jakarta: Salemba Empat.
- Pearce dan Robinson., 1997, *Manajemen Stategis*, Jakarta: Salemba Empat.
- Porter, Michael E ,2012 , *Competitive Advantage*
- Porter, Michael E, 2008, *Competitive Advantage*, Kharisma Publishing Grup.
- Rangkuti, Freddy. 2013. *AnalisisSWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Sugiyono, 2008, *Metode Penelitian Administrasi Bisnis*. Bandung: Alfabeta
- Stephanie, K. Marrus. 2002, *Desain Penelitian Manajemen Strategik*, Jakarta: Rajawali Press.
- Suryabrata, Sumadi, 2008, *Metode Penelitia*, Jakarta: Raja Grafindo Persada
- Quinn, P.M. 1990. *Qualitative Evaluation and Research Methods*. Sage Publications. New Delhi.

Wheelen, Thomas L dan J. David Hunger, 2005, *Strategic Management and Business Policiy*. Edisi 10. New Jersey: Pearson International Edition.

WEBSITE

<http://kotaharapanindah.com/>

<http://www.sapibagus.com/2015/12/19/defisit-kebutuhan-daging-sapi-nasional-2016-meningkat/>

<http://megapolitan.kompas.com/read/2016/01/25/17390831/97.Persen.Kebutuhan.Daging.Sapi.di.Jakarta.Diisi.Daging.Import>

<https://www.bps.go.id/linkTableDinamis/view/id/1038>

<https://www.slideshare.net/Eriston/analisis-swot-10628596>

<http://www.isc.hbs.edu/strategy/business-strategy/pages/the-five-forces.aspx>

Daftar wawancara yang di ajukan kepada Restoran Iga Bakar Jogja

1. Pada tahun berapa restoran iga bakar Jogja mulai operasi ?
2. Seperti apa karakteristik lingkungan yang dihadapi oleh restoran iga bakar Jogja ?
3. Apa saja yang melandsasi visi misi di diriknya restoran iga bakar Jogja ?
4. Apa saja sarana serta fasilitas pendukung yang disediakan restoran iga bakar Jogja
5. Bagaimana struktur organisasi dan tanggung jawab serta tugas dari masing-masing jabatan di restoran iga bakar Jogja ?
6. Apa makanan favorit di restoran iga bakar Jogja ?
7. Berapa jumlah karyawan di restoran iga bakar Jogja ?
8. Apa tingkat jenjang pendidikan jika ingin menjadi karyawan di restoran iga bakar Jogja?
9. Siapa sasaran pasar dari restoran iga bakar Jogja ?
10. Siapa competitor utama dari restoran iga bakar Jogja ?
11. Bagaimana cara restoran untuk mendapatkan konsumennya dan hal apa saja kegiatan pemasaran yang telah di lakukan ?
12. Apa saja SWOT yang di analisa oleh restoran iga bakar Jogja ?
13. Strategi apa saja yang sudah di lakukan oleh restoran iga bakar Jogja dalam pengembangan bisnis ini ?
14. Apa saja kendala yang dihadapi oleh restoran ?
15. Faktor apa saja yang sangat mempengaruhi restoran dalam menjalankan bisnis ini ?
16. Bagaimana dengan bahan baku yang digunakan oleh restoran untuk membuat makananya ?
17. Bagaimana tanggapan dari konsumen mengenai kritikan dan saran tentang pelayanan maupun kualitas rasa dari makanan yang di sajikan ?
18. Bagaimana cara restoran iga bakar Jogja dalam menghadapi kompetitor maupun ancaman selama ini ?
19. Apa target jangka pendek dan jangka panjang di restoran ini dan apakah sudah merasa puas tentang strategi pencapaian selama ini ?