

BAB IV

KESIMPULAN BISNIS

3.1 Kesimpulan Bisnis

Haletku merupakan bisnis kuliner yang menyediakan makanan kuliner khas Sumatra Utara. Penulis berharap agar konsumen yang merupakan target penjualan mau memilih produk yang ditawarkan oleh Haletku.

Berdasarkan hasil analisis dari yang telah dipaparkan pada bab sebelumnya, diketahui beberapa hal yang menjadi kekuatan Haletku berikut diantaranya :

1. Penampilan baru dalam kuliner Saksang dalam hal kemasan
2. Rasa yang berbeda dan komposisi produk yang berbeda.
3. Harga yang ekonomis.
4. Gampang untuk dijangkau

Adanya pencapaian yang telah dilakukan oleh Haletku memang hasilnya tidak sebagus yang diharapkan kadang naik turun tetapi itu semua bukanlah halangan bagi bisnis yang baru dimulai. Bisnis ini mengajarkan penulis bahwa harus sangat berhati-hati dalam menjalankan bisnis memperhatikan apa saja yang hal yang bisa dicegah dan mengantisipasinya.

Ancaman kedepannya adalah persaingan tidak sehat dikarenakan produk yang dibuat merupakan makanan non halal dapat memicu adanya orang yang ingin menjatuhkan bisnis. Dalam hal lain saat ini Haletku masih lebih unggul dalam hal pemasaran tergantung seberapa jauh sudut pandang para kompetitor dalam memikirkan strategi pemasaran mereka ke depannya karena saat ini bisa diketahui hanya sedikit kompetitor yang melakukan kerjasama dengan *delivery order* GO-JEK.

3.2 Strategi Ke Depan

Dalam membuat strategi yang sesuai berdasarkan semua permasalahan yang ada dapat disimpulkan beberapa upaya untuk mengatasinya yakni :

1. Memberikan pelayanan terbaik setiap saat kepada konsumen kami.
2. Mempertahankan rasa dan kualitas dari produk.
3. Selalu berinovasi memberikan varian menu agar konsumen tidak bosan.
4. Meningkatkan produksi BPK dan Saksang.
5. Mengekspansi bisnis di Indonesia dan negara-negara Asia.

Berdasarkan hasil analisis yang dibuat penulis, agar bisa berkembang tetap mendapatkan perhatian dari konsumen dengan menonjolkan keaslian ciri khas dari Haletku sendiri biarpun kedepan akan ada yang meniru tetapi jikalau bisa mempertahankan keadaan dan keaslian dalam rasa dengan begitu konsumen akan tau ciri khas dari Haletku itu sendiri. Tetap berkarya memotivasi para calon pengusaha muda yang ingin memulai bisnis. Ingin memperluas cabang keseluruhan Indonesia dengan menysasar kota-kota besar tertentu, karena banyaknya peminat dari kuliner tersebut. Membentuk wajah yang baik disukai oleh konsumen dan menambah kenalan partner untuk bisa mengekspansi bisnis ini kedepannya apabila siap untuk *Go International*.

DAFTAR PUSTAKA

Kutipan Buku :

Anisa, Nur (2017). *Metode penulisan dan Deskripsi Proses*. Laporan Praktik Bisnis Kuliner “Babakaran Sate dan Sambal”.

Kutipan Website :

<https://www.daftarkuliner.web.id/makanan-khas-batak-saksang-dan-babi-panggang-karo/>, diakses pada 08 juni 2018 pukul 13.09 WIB.