

## **BAB 6**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Dari penelitian yang sudah dilakukan, maka didapatkan kesimpulan serta saran yang diharapkan bisa menjadi dan membuat restoran Kedai Nyereung lebih baik di masa yang akan datang. Berikut penjabaran mengenai kesimpulan dan saran:

#### **6.1 Kesimpulan**

Dari pembahasan yang sudah diuraikan oleh penulis, ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Dalam menjalankan suatu bisnis restoran, tidak dapat dipungkiri bahwa hambatan selalu ada. Terdapat beberapa hambatan yang dihadapi oleh Kedai Nyereung untuk dapat berinovasi, yaitu hambatan internal dan eksternal. Hambatan internal dipengaruhi oleh kemampuan manajemen yang mana Kedai Nyereung kurang memiliki pengalaman manajerial artinya manajer masih awam akan pengalaman manajerial dan hanya berfokus pada kegiatan produksi serta kurang memperhatikan sektor lainnya termasuk pengembangan perusahaan melalui inovasi, adapun faktor internal lainnya yaitu fasilitas utama yang masih kurang baik seperti penggunaan teknologi yang tergolong masih tradisional dan belum menggunakan teknologi yang modern padahal dengan adanya teknologi yang canggih dan mampu dimanfaatkan oleh Kedai Nyereung selain dapat membantu proses produksi yang lebih cepat, juga mampu menunjang kegiatan inovasi yang sampai saat ini belum dilakukan oleh restoran.

Faktor lainnya ialah faktor eksternal yang datang dari para pesaing, kemampuan pesaing yang dapat melakukan inovasi pada produknya karena memiliki teknologi yang lebih canggih membuat posisi Kedai Nyereung dalam melakukan inovasi semakin tertinggal bahkan menjadi semakin sulit untuk mencari inovasi yang harus dilakukan karena tidak adanya divisi khusus yaitu riset dan pengembangan di dalam struktur organisasinya.

2. Berdasarkan Hasil Penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan dalam analisis lingkungan eksternal internal melalui 2 tehnik analisis yaitu analisis SWOT dan *Value chain* diketahui bahwa:

- Melalui analisis SWOT didapati bahwa pada lingkungan internal Kedai Nyereung saat ini, perusahaan memiliki kekuatan yang sesuai dengan kebutuhan anak muda yaitu pelayanan yang *friendly*, harga yang murah, tempat yang nyaman., serta lokasi yang strategis. Namun adapun kelemahan yang dimiliki oleh Kedai Nyereung yaitu aktivitas pemasaran yang tidak berjalan baik dan luas area yang sempit, serta menu yang tidak inovatif. Sedangkan dari analisis lingkungan eksternal itu sendiri, didapat bahwa restoran memiliki peluang yang dapat dimanfaatkan untuk proses pengembangan yaitu koneksi sosial yang dimiliki Kedai Nyereung. konsumen dari pengguna lokasi sebelumnya, dan dukungan pemerintah terhadap industry kuliner. Terdapat juga beberapa hal yang

dapat menjadi ancaman perusahaan yaitu munculnya stigma babi, produk pesaing, dan banyaknya barang substitusi.

- Menurut hasil analisis *Value Chain*, berdasarkan *Primary Activity*, Kedai Nyereung berfokus pada proses yang efektif dan efisien dimulai dari penyimpanan barang yang ditentukan lewat sifat masing- masing barang, aktifitas manajemen produksi yang menghasilkan produk sesuai dengan kebutuhan konsumen, sedangkan kegiatan distribusi dilakukan dengan cara distribusi langsung sehingga sampai kepada konsumen sesuai pesanannya, aktifitas pemasaran masih kurang menunjukkan inovasi yang mampu membuat daya saing restoran Kedai Nyereung meningkat, sedangkan pelayanan yang dilakukan sudah optimal sehingga mampu di terima oleh konsumen. Peran manajer yang selalu membantu dalam pengawasan dan aktifitas produksi menjadi kunci kegiatan ini berjalan sesuai yang diinginkan. Berdasarkan *Support Activity*, Kedai Nyereung memiliki infrastruktur yang sesuai kebutuhan atau tepat sehingga maapu meningkatkan daya saing dengan kompetitor, MSDM yang baik mencipatakan hubungan yang harmonis antar pegawai, namun teknologi manual tradisional yang digunakan oleh restoran membuat daya saing restoran menurun karna tertinggal dari kompetitor, lalu pengadaan barang yang selalu tersedia memudahkan restoran dalam melakukan proses produksi.

3. Berdasarkan analisis SWOT didapat strategi- strategi yang dapat dilakukan oleh Kedai Nyereung yaitu :

SO: - Melakukan riset untuk mengetahui minat dan selera konsumen.

- Mengikuti acara kuliner yang diadakan di kota Bandung.

WO: - Memanfaatkan teknologi untuk kegiatan produksi dan promosi.

- Mengoptimalkan pelanggan untuk kegiatan marketing.

- Menghasilkan produk baru yang inovatif.

- Bekerjasama dengan media online.

ST: - Membuat produk baru yang dapat lebih menonjolkan ciri khas dari Kedai Nyereung.

- Membuat program *membership*.

- Memberikan promo tertentu.

- Melakukan inovasi terhadap produk utama.

WT: - Membuat produk substitusi yang di produksi sendiri oleh restoran

Dari beberapa strategi tersebut maka peneliti menyarankan Kedai Nyereung untuk melakukan Inovasi produk dan inovasi proses, baik untuk dapat mengembangkan produk yang lama ataupun membuat produk baru sesuai dengan minat konsumen serta kemampuan perusahaan untuk memenuhi kebutuhan yang belum terpenuhi dan juga agar dapat lebih bersaing di dalam persaingan industri kuliner saat ini.

## 6.2 Saran

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan dan kesimpulan yang didapat oleh peneliti, terdapat saran- saran yang diharapkan dapat membantu perusahaan untuk menjadi lebih baik di masa mendatang.

Berikut saran-saran yang disampaikan oleh peneliti:

- i. Peneliti menyarankan agar restoran Kedai Nyereung melakukan inovasi proses dan inovasi produk, untuk inovasi proses sebaiknya dengan melakukan riset agar dapat mengetahui minat dan selera konsumen dengan melakukan pengisian kuisisioner yang diberikan langsung oleh pelayan yang nantinya akan diisi oleh konsumen ataupun bisa dengan bertanya langsung kepada konsumen. Hal ini sebaiknya dilakukan saat konsumen tersebut sedang bersantai agar tetap merasa nyaman tanpa terganggu dan dilakukan langsung di meja tempat konsumen tersebut duduk. Selain itu sebaiknya Kedai Nyereung melakukan inovasi produk karena produk yang ditawarkan masih kurang inovatif dan banyak ditemui, koki dan manajer harus bekerjasama untuk menentukan produk seperti apa yang nantinya akan dimunculkan dan dapat sesuai dengan konsep produk yang ditawarkan oleh restoran.
- ii. Peneliti menyarankan agar inovasi proses yang dilakukan restoran Kedai Nyereung adalah dengan memberikan kuisisioner

yang berisi pertanyaan yang memuat hal mengenai menu yang dipesan konsumen tersebut, baik hal mengenai rasa, tampilan, tingkat kepuasan konsumen, dan menempatkan kolom saran agar lebih dapat mengerti apa yang diinginkan oleh konsumen tersebut. Sedangkan untuk inovasi produk yang disarankan oleh peneliti adalah membuat produk minuman, makanan ringan, dan juga membuat makanan utama yang baru. Membuat produk minuman yang dimaksud adalah dengan menambahkan bahan baru yaitu susu coklat milo yang di campur dengan kopi sehingga memunculkan menu baru yaitu *iced coffee milo*, lalu karena peroduk makanan ringan yang diproduksi oleh perusahaan bercitarasa pedas maka peneliti menyarankan untuk membuat produk makanan ringan yang berbeda dengan memanfaatkan makanan tradisional daerah yaitu peyeum yang mana sudah jarang ditemukan perusahaan yang memproduksi makanan tersebut padahal sangat mudah untuk mendapatkan bahan bakunya, peyeum nantinya diolah dengan cara digoreng dan disajikan dengan gula sehingga menambah jenis cemilan baru yang diberi nama *peyeum crispy*. Dan yang terakhir adalah inovasi produk makanan yaitu dengan bahan baku ayam yang diolah dengan cara digoreng dan disajikan dengan nasi hitam, nasi hitam ini sendiri berasal

dari beras hitam yang merupakan bahan baku tradisional yang jarang digunakan kembali dan juga sangat mudah ditemukan.

## DAFTAR PUSTAKA

- David, Fred. R. (2011). *Strategic Management: concepts and cases*. New Jersey: Prentice Hall.
- Porter, Michael (1985). *Competitive advantage : Creating and Sustaining Superior Performance*. New York. Simon and Schuster.
- Fontana, Avanti. (2011). *Innovate We Can! Manajemen Inovasi dan Penciptaan Nilai*. Gramedia Widiasarana Indonesia
- Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Rangkuti, Freddy. (2009). *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Gramedia Pustaka Utama.
- UU No. 18. (2002). Retrieved from [www.puslit.kemsos.go.id](http://www.puslit.kemsos.go.id).
- Rogers, Everett. M. (1983). *Diffusion of Innovation Third Edition*. London: Collier Macmillan Publishers.
- The Measurement of Scientific and Technological Activities Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data. (2005). Oslo Manual 3rd Edition. OECD Publishing.
- Rahardjo, Susilo & Gudnanto. (2011). *Pemahaman Individu Teknik Non Tes*. Kudus: Nora Media Enterprise.
- PERDA No. 28.(2009). Retrieved from [dprd.bandhng.go.id](http://dprd.bandhng.go.id)
- Harisudin, Mohd. (2011). *Competitive Profile Matrix sebagai alat analisis strategi pemasaran produk atau jasa*

Yin, Robert K. 2016. *Qualitative Research from Start to Finish*, pp. xiii-xiv

<https://pengertiandefinisi.com/pengertian-inovasi-dan-ciri-cirinya/>

<https://www.bps.go.id/linkTableDinamis/view/id/842/>

<http://sp2010.bps.go.id/index.php/site?id=3273000000&wilayah=Kota-Bandung/>

<https://sebandung.com/2014/06/asosiasi-kafe-dan-restoran-bandung/>

<http://www.seputarilmu.com/2016/04/pengertian-jenis-dan-4-ciri-inovasi.html/>

<https://research-methodology.net/theory/strategy/value-chain-analysis-2/>

<https://travel.kompas.com/read/2018/02/06/185000027/industri-kuliner-penopang-tertinggi-perekonomian-kreatif-di-indonesia/>

<https://m.wartaekonomi.co.id/berita154273/gabung-gofood-pengusaha-ukm-kuliner-tingkatkan-penjualan-hingga-tiga-kali-lipat.html>

<https://www.nadipos.com/blog/cara-daftar-go-food/amp/>

<https://www.pelajaran.id/2017/02/pengertian-strategi-menurut-pendapat-para-ahli-terlengkap.html>

<http://etheses.uin-malang.ac.id/829/7/11510077%20Bab%203.pdf>

[www.dictio.id/t/apa-yang-dimaksud-dengan-analisis-rantai-nilai-atau-value-chain-analysis/14553/2](http://www.dictio.id/t/apa-yang-dimaksud-dengan-analisis-rantai-nilai-atau-value-chain-analysis/14553/2)