BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan pada bab IV, maka penulis akan mengambil kesimpulan sesuai identifikasi masalah yang dicari sebagai berikut :

1. Faktor internal (IFAS) Rumah makan khas Sunda Pak H.Ihin Km 92 Cipanas Cianjur

Jadi faktor internal di Rumah Makan Khas Sunda Pak H.Ihin Km 92 Cipanas Cianjur yang meliputi kekuatan dan kelemahan sebagai berikut :

- **Kekuatan**

Aspek pemasaran sangat lah penting dalam menunjang pengembangan bisnis oleh karena itu aspek pemasaran sangat diperlukan. Dari hasil pembahasan aspek pemasaran yaitu yag pertama Rumah Makan Khas Sunda Pak.H.Ihin Mempunyai lokasi yang sangat strategis karena berada tepat di jalan raya Puncak KM 92 Cipanas Cianjur, dan fasilitas rumah makan khas sunda Pak H.ihin yang cukup baik contohnya tempat parkir yang cukup luas serta sangat menjaga kebersihan.

Aspek produksi merupakan proritas dari Rumah Makan Khas Sunda Pak.Ihin karena Hasil dari olahan Rumah Makan Khas Sunda Pak H.Ihin

sangat berbeda dari rumah makan yang lain yang mempunyai ciri khas sendiri dan sudah mempunyai resep turun temurun oleh karena itu RM ini diminati karena hasil olahan yang mempunyai ciri khas tersendiri.

Selain kedua aspek pemasaran dan produksi yang terakhir adalah aspek Sumber daya manusia yang menjadi pendukung RM ini karena mereka sangat diperlukan untuk melakukan aspek produksi dan pemasaran yang dapat mendorong RM ini untuk lebih maju dan berkembang, seperti hasil olahan juru masak yang sangat menjaga ciri khas menu di rumah makan ini

❖ **Kelemahan**

Selain kekuatan didalam faktor iternal ada juga kelemahan seperti di aspek sumber daya manusia masih banyak yang menjadi kelemahan di RM ini yaitu:

- Kurangnya kerapihan para karyawan dalam bekerja.
- Kurangnya disiplin dalam bekerja..
- Kurang produktif dalam bekerja
- Kurangnya keramahan karyawan dalam memberikan pelayanan
- Kurangnya kecepatan dalam menanggapi keluhan konsumen
- Kurangnya pemahaman karyawan akan kebutuhan konsumen.

Aspek pemasaran juga masih ada kelemahan seperti dalam hal pemasaran masih mengandalkan lokasi,belum memanfaatkan media-media lain seperti jejaring sosial atau media-media lainnya.

Yang terakhir adalah aspek keuangan yang menjadi kelemahan RM ini seperti masih melakukan perhitungan manual sehingga kurang efektif dan efisien.

2. Bagaimana kondisi faktor eksternal Rumah makan khas sunda pak H.Ihin jl.Raya puncak KM 92 Cipanas Cianjur

Jadi faktor eksternal atau efas yang terdapat dalam Rumah makan khas sunda pak H.Ihin jl.Raya puncak KM 92 Cipanas Cianjur yang meliputi kekuatan dan kelemahan adalah sebagai berikut :

- **Peluang**

  Di dalam peluang aspek pemasaran merupakan yang terpenting karena menjadi ujung tombak RM ini sehingga mendatangkan konsumen setiap harinya karena berada di kawasan wisata sehingga banyak konsumen yang datang setiap harinya.

  Aspek produksi juga bisa dijadikan peluang untuk menjaga ciri khas RM ini karena kalau bisa dipertahankan RM ini bisa bertahan karena hasil produksi di rumah makan pak H.ihin masih sangat menjaga cita rasa dan ciri khas dari menu rumah makan ini.

- **Ancaman**

  Aspek kebijakan menjadi ancaman di RM ini karena cukup berpengaruh secara terus-menerus yang menjadi ancaman yaitu kenaikan harga bahan pokok yang meningkat secara terus-menerus dan kebijakan pemerintah yng menaikan pajak.

Aspek pesaing cukup diperhitungkan di dalam bisnis RM ini karena akan berpengaruh ke kelangsungan RM ini. Dan yang menjadi ancaman adalah munculnya pesaing di sekitar Rumah Makan Khas Sunda Pak H.Ihin.

3. Bagaimana kondisi faktor internal dan eksternal Rumah makan khas sunda pak H.Ihin jl.Raya puncak KM 92 Cipanas Cianjur

- ✓ **Faktor internal (IFAS) Rumah makan khas Sunda Pak H.Ihin Km 92 Cipanas Cianjur**

Jadi faktor internal di Rumah Makan Khas Sunda Pak H.Ihin Km 92 Cipanas Cianjur yang meliputi kekuatan dan kelemahan sebagai berikut :

- ❖ **Kekuatan**

Aspek pemasaran sangat lah penting dalam menunjang pengembangan bisnis oleh karena itu aspek pemasaran sangat diperlukan. Dari hasil pembahasan aspek pemasaran yaitu yag pertama Rumah Makan Khas Sunda Pak.H.Ihin Mempunyai lokasi yang sangat strategis karena berada tepat di jalan raya Puncak KM 92 Cipanas Cianjur, dan fasilitas rumah makan khas sunda Pak H.ihin yang cukup baik contohnya tempat parkir yang cukup luas serta sangat menjaga kebersihan.

Aspek produksi merupakan proritas dari Rumah Makan Khas Sunda Pak.Ihin karena Hasil dari olahan Rumah Makan Khas Sunda Pak H.Ihin sangat berbeda dari rumah makan yang lain yang mempunyai ciri khas sendiri dan sudah mempunyai resep turun temurun oleh karena itu RM ini diminati karena hasil olahan yang mempunyai ciri khas tersendiri.

Selain kedua aspek pemasaran dan produksi yang terakhir adalah aspek Sumber daya manusia yang menjadi pendukung RM ini karena mereka sangat diperlukan untuk melakukan aspek produksi dan pemasaran yang dapat mendorong RM ini untuk lebih maju dan berkembang, seperti hasil olahan juru masak yang sangat menjaga ciri khas menu di rumah makan ini

❖ **Kelemahan**

Selain kekuatan didalam faktor iternal ada juga kelemahan seperti di aspek sumber daya manusia masih banyak yang menjadi kelemahan di RM ini yaitu:

- Kurangnya kerapihan para karyawan dalam bekerja.
- Kurangnya disiplin dalam bekerja..
- Kurang produktif dalam bekerja
- Kurangnya keramahan karyawan dalam memberikan pelayanan
- Kurangnya kecepatan dalam menanggapi keluhan konsumen
- Kurangnya pemahaman karyawan akan kebutuhan konsumen.

Aspek pemasaran juga masih ada kelemahan seperti dalam hal pemasaran masih mengandalkan lokasi,belum memanfaatkan media-media lain seperti jejaring sosial atau media-media lainnya.

Yang terakhir adalah aspek keuangan yang menjadi kelemahan RM ini seperti masih melakukan perhitungan manual sehingga kurang efektif dan efisien.

✓ **Faktor Eksternal (EFAS) Rumah makan khas Sunda Pak H.Ihin Km 92 Cipanas Cianjur**

Jadi faktor eksternal atau efas yang terdapat dalam Rumah makan khas sunda pak H.Ihin jl.Raya puncak KM 92 Cipanas Cianjur yang meliputi kekuatan dan kelemahan adalah sebagai berikut :

- **Peluang**

  Di dalam peluang aspek pemasaran merupakan yang terpenting karena menjadi ujung tombak RM ini sehingga mendatangkan konsumen setiap harinya karena berada di kawasan wisata sehingga banyak konsumen yang datang setiap harinya.

  Aspek produksi juga bisa dijadikan peluang untuk menjaga ciri khas RM ini karena kalau bisa dipertahankan RM ini bisa bertahan karena hasil produksi di rumah makan pak H.ihin masih sangat menjaga cita rasa dan ciri khas dari menu rumah makan ini.

- **Ancaman**

  Aspek kebijakan menjadi ancaman di RM ini karena cukup berpengaruh secara terus-menerus yang menjadi ancaman yaitu kenaikan harga bahan pokok yang meningkat secara terus-menerus dan kebijakan pemerintah yng menaikan pajak.

  Aspek pesaing cukup diperhitungkan di dalam bisnis RM ini karena akan berpengaruh ke kelangsungan RM ini. Dan yang menjadi ancaman adalah munculnya pesaing di sekitar Rumah Makan Khas Sunda Pak H.Ihin.

4. Bagaimana strategi pengembangan bisnis di Rumah makan khas sunda pak H.Ihin jl.Raya puncak KM 92 Cipanas Cianjur

Sesuai dengan hasil dari pembobotan faktor internal dan eksternal dengan menggunakan analisis SWOT, maka diperoleh nilai atau angka dalam masing-masing aspek. Aspek kekuatan menghasilkan nilai 1,954, Aspek kelemahan menghasilkan nilai 1,318, Aspek peluang menghasilkan nilai 1,624, dan yang terakhir aspek ancaman menghasilkan nilai 1,506, maka strategi utama dalam pengembangan bisnis Rumah makan khas Sunda Pak H.Ihin Km 92 Cipanas Cianjur adalah berada pada kuadran strategi agresif yang artinya menciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang.

5.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan di Rumah makan khas Sunda Pak H.Ihin Km 92 Cipanas Cianjur. Maka penulis memberikan saran yang dapat dijadikan masukan dari penulis kepada pihak Rumah makan khas Sunda Pak H.Ihin Km 92 Cipanas Cianjur yaitu :

1. Meningkatkan promosi secara besar-besaran seperti di jejaring sosial serta di media lainnya serta menambah fasilitas seperti mempunyai hotspot,live music, dan parkir gratis agar lebih menarik.

2. Melatih para karyawan agar lebih produktif dalam bekerja dan lebih disiplin lagi sehingga konsumen tidak ada yang merasa kecewa

3. Melakukan inovasi pada menu atau makan tetapi tetap menjaga ciri khas dari RM Pak H.Ihin yang sudah mempunyai cita rasa yang turun temurun sehingga konsumen tetap tertarik untuk datang berkunjung.

4. Merekrut karyawan yang mempunyai kemampuan sesuai bidang yang ada pada Rumah Makan Khas Sunda Pak H.Ihin