BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari pembahasan mengenai jawaban rumusan masalah dan tujuan dari penelitian, untuk mengembangkan usaha dengan cara mendirikan toko kue melalui studi kelayakan dan pembuatan *business plan* Ali Bakri Cake & Drinks di dapat kesimpulan sebagai berikut:

5.1.1. Kondisi lingkungan internal dan eksternal perusahaan

Untuk mengetahui kondisi lingkungan perusahaan dapat dilakukan dengan cara *environmental scanning*. Dari hasil tersebut di dapat kondisi eksisting perusahaan berupa internal perusahaan (*streghts and weakness*) dan eksternal perusahaan (*opportunities and threaths).* Untuk setiap *factor* yang menggambarkan kondisi perusahaan dapat dilihat dari tabel IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) dan EFAS (*External Factor Analysis Summary*). Dari hasil analisis kedua *factor* tersebut memposisikan perusahaan UD.Ali Bakri berada pada posisi *growth,* hal ini menandakan kondisi internal UD. Ali Bakri memiliki kekuatan bisnis yang baik, serta kondisi ekternal dengan daya tarik industri yang tinggi.

5.1.2. Formulasi Strategi

Setelah mengetahui kondisi perusahaan, kita dapat menentukan arah strategi yang tepat. Berkaitan dengan hasil analisis mengenai strategi perusahaan secara menyeluruh (*Matrix 9 Cell*) dan portofolio bisnis (*BCG Growt –Share dan GE*

Business Screen), secara korporat UD. Ali Bakri berada pada posisi *growth* (*horizontal integration),* sedangkan dari masing-masing produk yang di produksi, semua hasil analisis mengarah kepada suatu penerapan *build strategy* secara intensif. Implementasi dari strategi tersebut, yaitu dengan melakukan perluasan pasar dengan berinvestasi membangun Toko Kue Ali Bakri Cake & Drinks.

5.1.3. Strategi Pengembangan Bisnis

Dalam menyikapi strategi bisnis berdasarkan hasil formulasi strategi, salah satu implementasi dari strategi tersebut, yaitu dengan melakukan perluasan pasar dengan berinvestasi membangun Toko Kue Ali Bakri Cake & Drinks. Dalam pengembangan konsep toko tersebut, perusahaan perlu menciptakan keunggulan kompetitif melalui riset pasar, riset produk, manajemen mutu dan teknologi serta penerapan strategi bersaing differensiasi, hal ini bertujuan agar Ali Bakri Cake & Drinks dapat bersaing dengan konsep toko yang lebih baik dan memiliki keunggulan yang berbeda dengan para pesaingnya..

5.1.4. Strategi Pemasaran

Analisis berdasarkan aspek pasar dilakukan dengan menentukan strategi pemasaran berdasarkan segmen pasar (pasar sasaran) yang baru. Segmen secara geografis Ali Bakri Cake & Drinks membagi tiga wilayah, yaitu Sukabumi, Cianjur dan Bandung. Dalam hal ini tujuan jangka pendek Ali Bakri Cake & Drinks fokus pada wilayah Sukabumi, namun untuk tujuan jangka panjang perusahaan akan berusaha melakukan ekspansi dengan melebarkan usaha ke kota lain seperti Cianjur dan Bandung. Pemilihan kedua kota tersebut berdasarkan hasil survey dan diskusi

yang menunjukan bahwa kedua wilayah tersebut merupakan wilayah yang potensial.

Mengenai segemen secara demografis, untuk umur Ali Bakri Cake & Drinks menyasar konsumen dengan umur 5 – 60 Tahun, dan untuk produk kue yang di produksi bersifat universal dapat dinikmati oleh laki-laki maupun perempuan. Sedangkan untuk segmen secara psikografis, sasarna Ali Bakri Cake & Drinks adalah kelas sosial menengah keatas. Namun untuk jangka panjang perusahaan menargetkan produk dapat di konsumsi oleh semua kalangan masyarakat, baik baik kelas sosial bawah, menengah dan atas.

5.1.5. Konsep dan Desain Toko Yang Dikembangkan

Konsep toko yang dikembangkan Ali Bakri Cake & Drinks adalah dengan konsep berupa gerai toko kue yang menyediakan berbagai produk kue dan minuman dengan produk utama berupa kue bantal. Konsumen bisa menikmati kue langsung digerai, karena disediakan tempat khusus bagi para konsumen untuk menikmati kue. Selain itu diterapkan juga konsep *open kitchen*, agar konsumen dapat melihat kegiatan produksi secara langsung, hal ini di tujukan untuk meningkatkan kepercayaan konsumen akan mutu dan kualitas produk.

5.1.6. Dokumen Perizinan Usaha Yang Dilengkapi

Analisis dari aspek hukum untuk mendirikan Ali Bakri Cake & Drinks, yaitu dengan melengkapi perizinan usaha berupa TDP dan SIUP.

5.1.7. Proses Manajemen Yang Dikembangkan

Analisis dari aspek manajemen, mengatur proses manajemen Ali Bakri Cake & drinks berdasarakan fungsi POAC (*Planning, Organizing, Actuating and Controlling*). Dalam proses perencanaan (*planning*), kegiatan yang harus dilakukan diantaranya: Menetapkan tujuan Ali Bakri Cake & Drinks, menetapkan pasar sasaran, menetapkan standar pencapaian tujuan dan menetapkan target penjulaan.

Selanjutnya, dalam proses pengorganisasian (*organizing*), kegiatan yang harus dilakukan diantaranya: Mengalokasikan sumber daya, menetapkan prosedur kerja dan adanya struktur organisasi yang jelas. Dalam proses pengarahan (*actuating*), kegiatan dalam fungsi pengarahan antara lain: Mengimplementasikan proses kepemimpinan, pembimbingan dan pemberian motivasi.

Sedangakan untuk proses pengendalian (*controlling*), kegiatan yang dikerjakan antara lain: Mengevaluasi keberhasilan dalam pencapaian tujuan, mengambil langkah klarifikasi dan koreksi atas penyimpangan, serta melakukan berbagai alternatif solusi atas berbagai masalah yang terkait dengan pencapaian tujuan dan target bisnis.

5.1.8. Kelayakan Rencana Bisnis Secara Finansial

Dalam menyatakan kelayakan suatu rencana bisnis dapat dilakukan melalui analisis terhadap aspek keuangan (finansial). Secara keseluruhan dalam penelitian kali ini, berdasarkan hasil perhitungan NPV dan PI, didapatkan hasil nilai NPV = Rp 159,264,682 dan nilai PI = 3.75. Berdasarkan kriteria kelayakan, NPV bernilai positif dan PI >1, maka proyek usaha Ali Bakri Cake & Drinks dinyatakan layak untuk dijalankan dengan waktu *payback periode* selama 1 tahun, 2 bulan, 11 hari.

5.1.9. *Business Plan*

Berdasarkan hasil analisis dari tiap-tiap aspek yaitu: aspek pasar, aspek teknik, aspek hukum, aspek manajemen dan aspek keuangan, dapat disimpulkan rencana untuk mendirikan Ali Bakri Cake & Drinks di wilayah Sukabumi layak untuk dilaksanakan. Selanjutnya, untuk rencana tindak dalam proses implementasi, maka pembuatan rencana bisnis (*Business Plan*) dapat dijadikan *road map* untuk menjalankan usaha Ali Bakri Cake & Drinks.

5.2. Saran

Setelah melakukan pengolahan data dan pembahasan mengenai studi kelayakan dan *business plan*, berdasarkan dari semua aspek yang dianalisis menyatakan hasil layak, maka penulis menyarankan kepada pihak UD. Ali Bakri untuk menjalankan kegiatan pengembangan usaha dengan mendirikan Ali Bakri Cake & Drinks di wilayah Sukabumi sesuai dengan *business plan* yang telah dibuat.

Selain itu, peneliti menyarankan untuk selalu melakukan *update* secara terus menerus mengenai formulasi strategi, karena strategi yang baik bersifat adaptif dengan perubahan kondisi lingkungan di perusahaan.

Mengenai proses pengembangan bisnis kedepannya, dikarenakan pada penelitian kali ini *demand* produk yang diramalkan hanya kue bantal, maka peneliti menyarankan untuk rencana keuangan dalam *business plan* selanjutnya dapat lebih dilengkapi sesuai dengan berbagai jenis produk yang diproduksi dan dijual. Sedangkan dalam segi izin usaha, dalam proses kedepannya dapat menyesuaikan apabila ingin mengubah badan hukum usaha.