

BAB VII KESIMPULAN DAN SARAN

7.1 Kesimpulan

Dalam suatu usaha untuk dapat bertahan dan berkembang tentunya memerlukan suatu strategi yang dapat mengalahkan persaingan. Strategi yang dapat diciptakan salah satunya adalah dengan melakukan analisis SWOT. Analisis SWOT ialah bentuk analisis yang cukup baik, efisien dan efektif yang bertujuan untuk mengetahui kondisi internal maupun eksternal suatu UMKM. Dengan adanya analisis SWOT, suatu UMKM bisa membuat strategi perbaikan terhadap kelemahan (*internal*) yang dimiliki serta mempertahankan dan menjalankan strategi yang lebih baik dengan memanfaatkan peluang yang ada melalui kekuatan yang dimiliki dari suatu UMKM.

Selama pelaksanaan kerja praktek dapat dilihat bahwa tempat usaha rumah makan Cihui Vegetarian belum pernah melakukan analisis SWOT sehingga belum sepenuhnya memahami kondisi yang dialami serta peluang dan ancaman yang di hadapi dalam kelangsungan bisnis yang telah setahun dijalankan. Dengan adanya analisis SWOT yang dijalankan, penulis dapat mengkaji secara langsung usaha rumah makan Cihui Vegetarian dengan mengelompokkan dalam dua sisi yang dikategorikan dalam sisi yang penting yang mempengaruhi suatu keberhasilan dan pendapatan usaha yaitu sisi internal yang meliputi *Strength* (kekuatan) dan *weakness* (kelemahan) serta sisi eksternal meliputi *opportunity* (peluang) dan *threat* (ancaman).

Pemilik usaha berkeinginan untuk meningkatkan usahanya agar lebih dikenal oleh masyarakat akan tetapi belum membuat langkah atau strategi yang

tepat untuk mengembangkan usahanya. Dengan strategi hasil analisis penulis dan telah di implementasi seperti memanfaatkan media sosial (*facebook*) sebagai media promosi dan memperkenalkan menu baru, pembuatan logo usaha sebagai identitas usaha, brosur dan kartu nama yang dibagikan ke masyarakat sekitar dan hasil akhir yang didapatkan sangat memuaskan bagi usaha yang dijalankan dan pemilik rumah makan.

7.2 Saran

Berdarkan hasil analisis SWOT yang dilakukan, penulis mendapatkan ada hal- hal yang masih harus di perbaiki dan diperbaharui. Berikut beberapa saran yang dapat diberikan oleh penulis yang diharapkan dapat bermanfaat bagi pemilik rumah makan yaitu :

1. Agar kedepannya rumah makan Cihui Vegetarian dapat melakukan analisis SWOT secara berkala untuk mengetahui situasi dan kondisi terbaru sehingga dapat menciptakan strategi terbaru.
2. Setelah melakukan analisis SWOT tahapan selanjutnya pemilik usaha dapat menciptakan strategi pemasaran yang lebih update selain yang telah dirancang oleh penulis yang dapat menarik konsumen lebih banyak untuk makan di rumah makan Cihui Vegetarian.
3. Pemilik usaha dapat aktif dalam melakukan promosi dengan memanfaatkan media sosial seperti Facebook yang telah di rancang oleh penulis.
4. Pemilik dapat berkreasi dengan mengeluarkan menu-menu baru yang unik yang belum ada sebelumnya di Rumah makan makan Cihui

Vegetarian sehingga membuat konsumen menjadi penasaran dan dapat menarik konsumen lebih banyak.

5. Memperluas jangkauan usaha dengan menerapkan strategi promosi kepada masyarakat segmen tertentu baik berdasarkan ekonomi, social maupun budaya.