

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan uraian pada bab terdahulu, penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Pengembangan usaha rumah sambal acan raja Banjar dilakukan dengan berinovasi setiap enam bulan sekali baik itu dari manajemen maupun strategi pemasaran usahanya. Dalam menjalankan usaha kecil dilihat dari segi sumber daya manusianya yaitu meningkatkan kinerja si pelaku usaha atau wirausaha tersebut dalam mengembangkan usaha ini. Strategi pemasaran rumah makan ini melakukan inovasi untuk mempertahankan pelanggan dan pelanggan tetap agar supaya tidak bosan terhadap pelayanan baik dari strategi produk yang dalam kemasan, harga bersaing dengan para pesaing dan tempat atau desain ruangan. Dalam strategi pengembangan, usaha ini menggunakan teknik analisis SWOT, hal ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strenght*) dan peluang (*Opportunities*), dapat meminimalkan kelemahan (*Weakness*) dan ancaman (*Threat*) dimana hasil dari analisis SWOT menghasilkan alternatif dalam meningkatkan konsumen yaitu masyarakat Banjar yang suka akan sambal acan membuka peluang bagi rumah makan ini untuk membuka rumah cabang selanjutnya. Dalam pelayanan konsumen, rumah makan ini juga menerima kritik dan saran yang diberikan oleh konsumen karena itu sangat bermanfaat untuk keberlangsungan hidupnya suatu Rumah Makan Sambal Acan Raja Banjar.

2. Kendala-kendala yang dihadapi rumah makan Sambal Acan Raja Banjar ada dua yaitu sumber daya manusia dan terbatasnya bahan pokok atau utama, dalam sumber daya manusia untuk perekrutan karyawan rumah makan ini, proses pengajaran dan pelatihannya untuk menjadi karyawan yang baik dan cara melayani pelanggan dengan baik. Untuk kendala sumber daya alam, seperti melonjaknya harga bahan baku utama yakni harga cabai yang tinggi mempengaruhi proses produksi rumah makan ini berlangsung. Dalam hal ini rumah makan tetap membeli harga yang sudah ditetapkan meskipun keuntungan yang di peroleh sedikit tetapi pada saat harga cabai turun rumah makan akan mendapatkan untung besar tujuannya adalah untuk mempertahankan pelanggan.

## **B. Saran-Saran**

Sebagai penutup skripsi ini, maka penulis memberikan saran-saran berdasarkan permasalahan yang dikemukakan di lapangan sebagai berikut:

1. Rasa dari makanan, kualitas pelayanan harus di pertahankan dan buatlah kotak saran yang ditujukan kepada konsumen untuk lebih mengetahui apa saja kekurangan yang ada pada rumah makan ini.
2. Untuk peneliti selanjutnya diharapkan untuk meneliti lebih mendalam tentang usaha Rumah Sambal Acan Raja Banjar. Misalnya seperti meneliti tentang manajemen produksi usaha rumah sambal acan ini yaitu prosesnya dari barang atau bahan yang di *input* menjadi *output*.