

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa bisnis *Soto Bandung Pak Simon* menghadapi empat dari enam tantangan utama yang sering dihadapi bisnis keluarga, yaitu keterbatasan modal, siklus hidup bisnis yang semakin matang dan persaingan yang semakin meningkat, lemahnya kepemimpinan bisnis generasi mendatang, serta ketidakfleksibelan dan penolakan kepemimpinan wirausaha terhadap perubahan.

Tantangan keterbatasan modal di atasi dengan inovasi hemat biaya, seperti membuat gerobak sendiri dan membeli bahan baku secara bertahap. Untuk siklus hidup bisnis yang semakin matang, langkah ekspansi seperti pembukaan *franchise* dan restoran belum dilakukan, dan untuk persaingan yang semakin meningkat dihadapi dengan melihat pesaing sebagai motivasi, yakin bahwa rezeki tiap orang sudah diatur. Ketiadaan generasi penerus akan menjadi perhatian utama bagi Pak Simon, sehingga ia berupaya untuk terus melatih anaknya. Adaptasi terhadap perubahan, khususnya saat pandemi, dilakukan dengan mencoba platform *online* meski hasilnya belum optimal.

Penelitian ini juga mengidentifikasi faktor utama yang mempengaruhi keputusan pembelian pelanggan pada *Soto Bandung Pak Simon* adalah kualitas makanan. Pelanggan menilai soto ini memiliki rasa yang lezat, dengan daging yang empuk, bebas lemak, dan jeroan yang tidak berbau. Keseimbangan rasa tanpa penggunaan penyedap berlebihan dan porsi yang cukup besar menjadi keunggulan utama yang membuat pelanggan terus kembali. Selain itu, faktor pendukung seperti lokasi strategis yang mudah dijangkau dengan area parkir yang memadai serta kualitas pelayanan yang ramah, cepat, dan terorganisir turut memberikan pengalaman positif bagi pelanggan. Meskipun terdapat beberapa masukan terkait harga yang dianggap tinggi oleh sebagian pelanggan, kualitas makanan tetap menjadi alasan utama yang memotivasi keputusan pembelian.

5.2 Saran

Saran-saran yang di sampaikan di dasarkan pada hasil analisis dan pembahasan sebelumnya, bertujuan untuk membantu pemilik usaha, pembaca, dan penulis lainnya dalam memahami langkah-langkah strategis yang dapat di ambil guna meningkatkan keberlanjutan dan daya saing bisnis, serta memperkaya penelitian di bidang ini.

1. Untuk Pak Simon sebagai Pemilik Usaha:

- Dapat memperbaiki aspek kenyamanan tempat, seperti penambahan kipas angin untuk mengatasi keluhan tentang suasana yang panas. Meski sederhana, perbaikan ini dapat meningkatkan pengalaman pelanggan secara signifikan.
- Dapat mempertimbangkan pembukaan restoran baru secara bertahap, di mulai dari area yang memiliki potensi pasar tinggi, dengan tetap mempertahankan kualitas.

2. Untuk Penulis:

- Dapat menyertakan data kuantitatif seperti survei kepuasan pelanggan yang lebih luas dan analisis pendapatan usaha untuk mendukung temuan.
- Dapat menambahkan studi perbandingan dengan bisnis soto sejenis untuk menggali strategi terbaik menghadapi tantangan serupa.
- Dapat melakukan analisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman bisnis untuk memberikan rekomendasi praktis yang lebih tajam.

3. Untuk Pembaca:

- Dapat mengambil inspirasi dari fleksibilitas Pak Simon dalam mengatasi tantangan bisnis.
- Dapat memastikan perencanaan matang mencakup strategi keuangan, regenerasi, dan adaptasi agar usaha dapat berjalan secara berkelanjutan.

Dengan menerapkan saran ini, penelitian dapat memberikan manfaat lebih konkret dan relevan, baik bagi pelaku usaha maupun pembaca yang ingin memahami tantangan bisnis keluarga.

5.3 Limitasi atau Keterbatasan *Storytelling*

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan yang dapat mempengaruhi hasil dan cakupan analisis. Pertama, data mengenai perjalanan awal bisnis Soto Bandung Pak Simon sulit diperoleh secara lengkap karena kurangnya dokumentasi atau pencatatan yang terstruktur sejak awal pendirian usaha. Kedua, penelitian ini hanya melibatkan responden dari pelanggan saat ini, sehingga tidak mencakup pelanggan lama yang mungkin memiliki pengalaman dan pandangan berbeda terhadap produk dan layanan. Ketiga, faktor eksternal seperti perubahan tren pasar atau regulasi pemerintah tidak dianalisis secara mendalam karena kurangnya dokumentasi yang relevan.

Keempat, keputusan pembelian pelanggan yang sangat dipengaruhi oleh preferensi rasa, kondisi ekonomi, dan pengalaman pribadi hanya dapat diidentifikasi sebagian melalui wawancara. Kelima, waktu penelitian yang terbatas menjadi kendala dalam menggali data secara lebih mendalam, terutama untuk analisis longitudinal yang dapat memberikan gambaran perubahan tantangan dan keputusan pelanggan dalam jangka waktu tertentu. Terakhir, penulis hanya mewawancarai tujuh pelanggan sehingga jawaban tidak dapat di generalisasi untuk seluruh pelanggan Soto Bandung Pak Simon.

5.4 Rekomendasi

Setelah melakukan penelitian ini, di rekomendasikan perlunya penelitian berkelanjutan yang berfokus pada alasan Pak Simon belum membuka restoran sampai sekarang, sejarah mendetail mengenai awal mula ia membuka bisnis seperti apa motivasi awal saat membuka usaha ini dan cerita mendetail pada masa COVID-19. Selain itu, dapat di lakukan penelitian berkelanjutan dari sisi pekerja dan anak-anak Pak Simon.