

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan identifikasi permasalahan yang ditemukan, Bali Banana melakukan analisis untuk membuat rencana bisnis hingga implementasi, dan dapat dibuat kesimpulan sebagai berikut :

1. Analisis lingkungan eksternal, analisis industri, analisis persaingan dan analisis kebutuhan konsumen memberikan pengetahuan bagi pemilik Bali Banana untuk mengetahui peluang bisnis oleh-oleh di Bali serta cara membuat strategi pengembangan bisnis untuk bisa tetap eksis di industri oleh-oleh di Bali dan bersaing dengan kompetitor.
2. Hasil analisis membantu pemilik bisnis Bali Banana untuk membuat rencana operasi, pemasaran dan keuangan yang tepat. Analisis persaingan yang menggunakan teori SWOT juga digunakan untuk membuat strategi pengembangan bisnis yang tercantum pada KPI untuk meningkatkan daya saing Bali Banana di industri oleh-oleh di Bali.
3. Hasil dari rencana pemasaran telah meningkatkan *brand awareness* dari Bali Banana. Rencana operasi menghasilkan SOP (*Standard Operating Procedure*) sebagai sistem untuk menjalankan strategi pengembangan bisnis yang lebih efektif dan efisien. Rencana operasi yang telah diimplementasikan ini terbukti membantu mencapai target dari strategi pengembangan bisnis yang telah dibuat, seperti sistem dalam melakukan periklanan melalui media sosial maupun outlet yang didirikan. Hasil dari rencana keuangan, ternyata melebihi dari proyeksi keuangan yang telah dibuat pemilik bisnis Bali Banana. Target pendapatan sekitar 76% lebih tinggi dari proyeksi yang merepresentasikan jumlah penjualan. Lebih tinggi dari jumlah penjualan yang diproyeksikan.
4. Dalam melakukan perencanaan bisnis, terdapat beberapa gap dari rencana dan realisasi yang dilakukan oleh Bali Banana, diantaranya belum terealisasinya penjualan dari beberapa produk baru yang diakibatkan dari sulitnya menemukan vendor. Selain itu juga kurangnya divisi yang fokus

untuk pemasaran terutama dalam meningkatkan promosi pada media sosial.

5.2 Saran

Selama 7 bulan menjalankan bisnis, Bali Banana masih memerlukan evaluasi dan perbaikan dalam meningkatkan pengembangan bisnis Bali Banana. Bali Banana dapat membuat bisnis ini menjadi salah satu pilihan bagi wisatawan Bali untuk membawa oleh-oleh dari Bali. Peningkatan promosi dan inovasi baru diperlukan untuk meningkatkan penjualan dan daya saing Bali Banana di industri oleh-oleh Bali. Rencana pemasaran Bali Banana perlu terus ditingkatkan karena Bali Banana bisa memperoleh profit yang lebih tinggi, melihat pertumbuhan positif dari laporan keuangan Bali Banana. Oleh karena itu Bali Banana memiliki peluang untuk membuka cabang baru sehingga menjangkau lebih banyak wisatawan di lokasi lain yang masih terdapat di Bali.

Saran dari Bali Banana untuk pengusaha dalam bidang kuliner yang ingin membangun sebuah bisnis adalah memulai dengan perencanaan dengan melakukan analisis dari beberapa faktor. Dengan melakukan analisis, pebisnis dapat menemukan target yang ingin dicapai. Pebisnis harus memperhatikan segala aspek untuk membuat bisnis mulai dari produksi, operasi hingga pemasaran. Semuanya akan berjalan dengan baik jika berjalan dengan maksimal dan dapat menghasilkan penjualan yang baik. Untuk penelitian lebih lanjut diperlukan *sample* yang lebih besar untuk melaksanakan *survey* sehingga bisa memenuhi kebutuhan dari konsumen khususnya di industri oleh-oleh di Bali.