

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, proses bisnis di Toko Roti Pak Joyo Roti Maryono masih menghadapi kendala seperti pencatatan manual, keterlambatan produksi, dan promosi yang belum optimal. Analisis SWOT menunjukkan adanya kekuatan seperti resep tradisional dan harga bersaing, serta peluang dari sisi digitalisasi dan pemanfaatan media sosial.

Berdasarkan hasil perhitungan SWOT kuantitatif, diperoleh total skor kekuatan sebesar 1,72 dan kelemahan sebesar 0,82, serta skor peluang sebesar 1,23 dan ancaman sebesar 0,86. Selisih nilai tersebut menghasilkan posisi strategi pada kuadran I ($x = 0,90$ dan $y = 0,37$), yang menandakan bahwa toko berada dalam kondisi yang mendukung penerapan strategi pertumbuhan (*growth strategy*).

Melalui pendekatan *Business Process Improvement* (BPI), titik-titik perbaikan berhasil diidentifikasi, meliputi digitalisasi pencatatan menggunakan spreadsheet, pemanfaatan media sosial untuk promosi dan pemesanan, penyampaian informasi stok melalui WhatsApp, kerja sama dengan jasa pengiriman, serta penambahan tenaga kerja pengganti saat karyawan tidak hadir.

Perubahan-perubahan tersebut berkontribusi terhadap peningkatan efisiensi, seperti mengurangi waktu tunggu pelanggan, mempercepat proses kerja, dan meminimalkan kesalahan pencatatan. Sementara itu, efektivitas meningkat melalui kemudahan pelayanan, jangkauan promosi yang lebih luas, serta kemampuan toko dalam memenuhi permintaan pelanggan dengan lebih baik. Dengan proses yang lebih tertata dan terkoordinasi, toko juga mampu menjaga kualitas produk, terutama dalam hal konsistensi rasa dan ketepatan waktu penyajian.

5.2 SARAN

1. Pemanfaatan media sosial yang masih minim menjadi salah satu kendala dalam pengembangan usaha. Oleh karena itu, disarankan agar pemilik usaha mulai lebih aktif menggunakan platform seperti WhatsApp

Business dan Instagram untuk promosi dan pemesanan, sehingga jangkauan pelanggan menjadi lebih luas dan interaksi dapat terbangun lebih efektif.

2. Untuk meminimalkan kesalahan pencatatan dan mempercepat proses rekap data pesanan, pemilik usaha dapat mempertimbangkan penggunaan aplikasi digital sederhana, seperti spreadsheet atau formulir online.
3. Setelah melakukan perbaikan proses bisnis, sebaiknya dilakukan evaluasi rutin terhadap alur kerja dan kepuasan pelanggan. Hal ini penting untuk memastikan bahwa strategi yang diterapkan tetap relevan serta dapat menyesuaikan diri terhadap perubahan kebutuhan dan kondisi di lapangan.
4. Selain metode SWOT, sebaiknya juga mempertimbangkan pendekatan lain yang bisa mengidentifikasi risiko secara lebih rinci. Menambahkan aspek kuantitatif seperti pengukuran waktu aktivitas atau estimasi biaya produksi juga bisa membuat analisis proses bisnis menjadi lebih menyeluruh.