

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Haydei Kitchen merupakan brand kuliner yang menciptakan makanan berupa kue, yang akan ditawarkan ke pasaran luas. Produk ini merupakan inovasi baru yang akan terus ditingkatkan dari segi pilihan rasa dan aspek lainnya. Makanan ini nantinya akan memiliki target dari anak-anak hingga dewasa. Saat ini banyak orang yang suka dengan makanan yang mengenyangkan, memiliki tampilan menarik dan rasa enak. Dalam proses pembuatannya menggunakan bahan-bahan pilihan dengan kualitas baik dan tidak menggunakan pengawet tambahan. Haydei kitchen menawarkan produk kue basah yang diproduksi berupa bolu dan rainbow cake dengan berbagai varian selai seperti stroberi, bluberi, dan krim keju. Konsumen dapat *request* isian berupa selai sesuai keinginan atau dapat *request* topping untuk bagian atas kue. Selain itu, konsumen juga dapat *request* bentuk kue apakah mau digulung untuk 1x makan atau berbentuk utuh dengan ukuran tertentu. Haydei Kitchen kedepannya juga akan menambah berbagai produk baru. Memanfaatkan kebiasaan masyarakat yang kini mulai berganti ke metode serba online, termasuk untuk berbelanja secara *online*. Bisnis ini selain memberikan pelayanan *offline* juga memberikan pelayanan pembelian secara *online* melalui sosial media dan *delivery order* sehingga konsumen tidak perlu keluar rumah untuk membelinya. Selain itu, juga memanfaatkan kebiasaan masyarakat yang menyukai mencoba hal-hal baru terutama kuliner baru. Target pasar yang akan dibidik oleh usaha makanan ini utamanya adalah masyarakat di wilayah Yogyakarta dimana bisnis ini nantinya berdiri. Produk bisa didapatkan secara *online* melalui pemesanan melalui app gojek, grab, shopeefood, whatsapp business, dan instagram. Secara *offline* produk bisa didapatkan di beberapa mitra jajan pasar.

5.2 Saran

Haydei Kitchen memiliki peluang besar untuk memasuki pasar karena kuliner merupakan kebutuhan pokok yang harus dipenuhi manusia. Saat ini makanan ringan seperti kue juga sedang disukai oleh banyak kalangan dari muda hingga tua. Hal ini menjadi peluang untuk Haydei Kitchen dalam menjual produknya. Sebaiknya bisnis ini dijalankan dengan konsisten, dilakukan dengan hati-hati, teliti, dan profesional. Haydei Kitchen juga perlu meninjau ulang mengenai beberapa aspek dalam bisnis seperti pangsa pasar, strategi promosi, strategi penetapan harga jual, sistem keuangan, kegiatan produksi. Hal ini perlu dipelajari agar Haydei Kitchen dapat *survive* dalam berbisnis. Selain itu juga perlu mengkaji ulang mengenai SWOT (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman) yang ditemukan dalam bisnisnya, jika ada hal yang tidak baik dapat diperbaiki demi meningkatkan kinerja dalam bisnis.

Saran bagi para pengusaha kuliner lainnya, agar para pelaku usaha bisa fokus secara detail terhadap permasalahan yang sedang mereka alami. Fenomena ini hendaknya dimanfaatkan oleh para pelaku usaha untuk lebih mengembangkan jiwa inovatifnya agar dapat memiliki ide-ide kreatif dalam menjalankan usahanya, seperti meluncurkan promosi-promosi menarik, makanan dan minuman yang unik atau berbeda dengan kompetitor lainnya, namun tidak melupakan kesehatan dan kualitas produk. Sebaiknya para pebisnis dapat memanfaatkan media sosial secara lebih detail, karena media sosial memiliki beberapa fitur yang dapat membantu para pelaku bisnis. Seperti konsumen dapat memberikan masukan dengan memberikan rating dan kotak komentar. Karena hal ini sangat penting bagi suatu usaha untuk terus meningkatkan produknya dan mendapatkan kesan yang baik, dan akan berdampak pada loyalitas pelanggan.