

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan perencanaan bisnis Locabana, berikut adalah kesimpulan dari Pengembangan Usaha Locabana:

1. Permasalahan utama konsumen yang diambil dari survey adalah inkonsisten tekstur, inkonsisten rasa, konsumen menyukai produk yang *fresh from the pan*, dan visual produk yang ditampilkan tidak sesuai. Permasalahan ini tidak hanya dialami oleh konsumen Locabana tetapi juga dialami oleh konsumen dari pesaing olahan pisang lainnya melalui testimoni di *marketplace*
2. Solusi yang ditawarkan dari Locabana sendiri adalah proses penggorengan dilakukan dengan standarisasi waktu yang terukur. Pisang yang digoreng dalam durasi yang sama untuk menghasilkan tingkat kerenyahan yang seragam. Selain itu, Locabana memilih pisang menurut tingkat kematang pisang agar teksturnya seimbang. Locabana menggunakan *formulasi resep* dengan takaran bumbu dan topping yang terukur menggunakan sendok takar, Locabana menerapkan sistem produk di goreng langsung setelah ada pesanan baik saat membuka *stand* maupun *open Pre Order*. Selain itu, komunikasi yang jelas kepada pelanggan bahwa produk terbaik dinikmati setelah diterima, Locabana menampilkan *real picture* hasil foto produk asli tanpa proses *editing* berlebihan

3. Model bisnis B2C yang digunakan terbukti relevan untuk skala usaha mikro dengan target pasar usia mahasiswa. Model ini difokuskan pada pemanfaatan bahan lokal, sistem *pre order* untuk efisiensi, dan distribusi langsung melalui WhatsApp.
4. Strategi bisnis yang diterapkan mencakup pendekatan bauran pemasaran 7P, strategi operasional berbasis PO, manajemen SDM mandiri.
5. Analisis SWOT dan rencana pengembangan disusun untuk menetapkan arah strategi usaha kedepan baik jangka pendek maupun jangka panjang termasuk perluasan distribusi, optimalisasi media sosial dan inovasi produk berbasis tren. Selain itu strategi pengembangan dirancang solusi berupa inovasi produk, standarisasi produksi, penguatan visual foto asli produk, serta pengembangan strategi pemasaran digital melalui media sosial dan platform pemesanan makanan daring

5.2 Saran

Saran dari laporan Pengembangan Usaha Locabana sebagai berikut:

1. Saran bagi bisnis

Usaha Locabana disarankan untuk terus melakukan inovasi produk dan strategi pemasaran secara berkelanjutan, khususnya dengan menyesuaikan varian rasa, kemasan, serta pemanfaatan platform digital agar daya saing usaha tetap terjaga ditengah persaingan bisnis kuliner khususnya olahan pisang semakin ketat.

2. Saran bagi konsumen

Konsumen diharapkan memberikan masukan dan penilaian secara jujur terhadap kualitas produk dan layanan Locabana sehingga dapat menjadi bahan evaluasi bagi pelaku usaha dalam meningkatkan kepuasan dan kepercayaan konsumen.

3. Saran bagi penelitian selanjutnya

Hasil dari Pengembangan Usaha Locabana dapat dijadikan referensi dan bahan kajian bagi pengembangan teori bisnis, khususnya terkait strategi, inovasi dan pengelolaan usaha mikro di sektor makanan.

