

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis finansial, operasional, dan strategi bisnis yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa usaha Nianore merupakan bisnis kuliner berbasis cheesecake yang masih layak dijalankan dan dikembangkan, dengan catatan keberlanjutan usaha sangat bergantung pada stabilitas volume penjualan. Hasil analisis ukuran pasar melalui pendekatan *Total Addressable Market* (TAM), *Serviceable Available Market* (SAM), dan *Serviceable Obtainable Market* (SOM) menunjukkan bahwa pasar dessert masih memiliki potensi yang memadai dan relevan dengan segmen konsumen yang dituju. Kondisi ini menunjukkan bahwa permasalahan utama usaha Nianore bukan pada ketersediaan pasar, tetapi pada kemampuan usaha dalam menarik dan mempertahankan pembelian secara konsisten.

Analisis *Business Model Canvas* (BMC) dan SWOT memperlihatkan bahwa Nianore memiliki keunggulan pada diferensiasi produk, harga yang relatif terjangkau, serta fleksibilitas operasional sebagai usaha skala kecil. Kelemahan utama usaha terletak pada saluran distribusi dan pengelolaan hubungan pelanggan yang belum terstruktur, sehingga aktivitas penjualan belum berjalan secara konsisten. Kondisi ini menunjukkan perlunya fokus strategi pada penguatan pemasaran dan distribusi yang lebih terstruktur untuk meningkatkan jangkauan pasar dan stabilitas penjualan.

Hasil analisis BEP menunjukkan bahwa *Burnt Cheesecake* merupakan produk dengan tingkat risiko terendah dan paling efektif dalam menopang arus kas usaha. *Choga Cheesecake* dan *New York Cheesecake* memiliki potensi margin yang lebih tinggi, namun disertai dengan tingkat sensitivitas pasar yang lebih besar. Strategi pengembangan usaha yang paling rasional adalah menetapkan *Burnt Cheesecake* sebagai produk inti, sementara produk lainnya dikembangkan secara selektif dengan pendekatan pemasaran yang lebih tersegmentasi.

Proyeksi keuangan menunjukkan bahwa peningkatan kinerja usaha Nianore sangat ditentukan oleh kemampuan menjaga volume penjualan secara konsisten di atas titik impas serta pengendalian biaya variabel. Dengan perencanaan keuangan yang lebih terstruktur, fokus pada produk inti, dan strategi pemasaran yang diarahkan pada pembentukan permintaan berulang, Nianore memiliki peluang untuk mencapai stabilitas pendapatan dan pertumbuhan usaha secara bertahap dan berkelanjutan.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil analisis kondisi serta perumusan strategi pengembangan bisnis, berikut beberapa rekomendasi strategis dan aplikatif yang dapat diterapkan oleh usaha Nianore untuk mendukung keberlanjutan dan pertumbuhan usaha ke depan:

1. Memperkuat branding sebagai dessert sehat dan rendah gula melalui konten digital yang edukatif dan konsisten, sehingga mampu meningkatkan kesadaran konsumen terhadap nilai produk Nianore sekaligus menjaga loyalitas pasar yang peduli pada gaya hidup sehat.
2. Meningkatkan efisiensi operasional dan kapasitas produksi secara bertahap, baik melalui perbaikan alur produksi maupun pengadaan peralatan yang lebih memadai, agar usaha mampu memenuhi permintaan pasar tanpa meningkatkan biaya secara signifikan.
3. Mengoptimalkan pencatatan dan pengelolaan keuangan secara terstruktur, termasuk pemanfaatan data penjualan, analisis Break Even Point, dan proyeksi keuangan sebagai dasar pengambilan keputusan, sehingga keberlanjutan usaha dapat terjaga dan risiko kerugian dapat diminimalkan.

