

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan mengenai perkembangan Angkringan Wijaya di Kota Ungaran, maka dapat diambil beberapa kesimpulan Angkringan Wijaya mampu berkembang dengan baik di Kota Ungaran berkat strategi adaptif terhadap pasar lokal, baik dari segi produk, pelayanan, maupun pemasaran. Inovasi menu tanpa MSG, pelayanan yang cepat dan ramah, serta lokasi yang strategis menjadi kekuatan utama usaha ini.

Strategi promosi yang digunakan seperti penggunaan media sosial, promosi mulut ke mulut, serta partisipasi dalam komunitas lokal berhasil meningkatkan visibilitas dan loyalitas pelanggan. Dari sisi operasional, proses produksi terstruktur mulai dari pemilihan bahan hingga penyajian menjadi kunci dalam menjaga kualitas produk. Berdasarkan laporan keuangan semester Juli–Desember 2023, Angkringan Wijaya mencatat laba bersih sebesar Rp 18.600.000 dan kas akhir sebesar Rp 7.900.000, menunjukkan kondisi keuangan yang sehat. ROI sebesar 11,34% mengindikasikan bahwa usaha ini menguntungkan.

BEP tercapai pada produksi 1.250 unit per bulan, yang menunjukkan usaha mampu menutup biaya tetap dan mulai mendapatkan keuntungan pada skala produksi tersebut. Pengembangan usaha berupa penambahan gerobak, peningkatan alat operasional, dan pemasaran digital direncanakan dengan estimasi kebutuhan dana sebesar Rp 5.550.000. Proyeksi ini menunjukkan kesiapan usaha untuk melakukan ekspansi dengan perencanaan yang terstruktur.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka penulis memberikan beberapa saran. Disarankan agar Angkringan Wijaya segera merealisasikan rencana penambahan gerobak dan cabang di titik-titik strategis lainnya di Kota Ungaran untuk menangkap pasar lebih luas, terutama di dekat kampus dan kawasan industri.

Memperkuat pemasaran digital seperti iklan berbayar di Instagram, Google Maps listing, dan optimalisasi WhatsApp Business sangat disarankan agar penetrasi

pasar lebih maksimal, mengingat potensi pasar online sangat tinggi di era digital ini. Diperlukan pelatihan berkala kepada karyawan terkait pelayanan, kebersihan, dan komunikasi agar standar pelayanan tetap terjaga, terutama bila membuka cabang baru.

Menambahkan variasi produk kekinian seperti kopi susu lokal atau menu ringan modern tanpa menghilangkan ciri khas tradisional bisa menjadi strategi untuk menarik segmen pelanggan yang lebih luas. Selain itu, membuka peluang kemitraan (*franchise*) sederhana bisa menjadi opsi ekspansi skala besar yang tetap efisien dari sisi biaya.

Untuk penelitian selanjutnya, disarankan untuk menambahkan variabel atau indikator lain seperti kepuasan konsumen, loyalitas pelanggan, strategi diferensiasi produk, atau pengaruh media sosial terhadap keputusan pembelian. Penelitian berikutnya juga diharapkan dapat menggunakan metode analisis kuantitatif yang lebih mendalam dengan ukuran sampel yang lebih besar, atau melakukan studi komparatif dengan pelaku usaha kuliner sejenis lainnya sehingga hasil penelitian menjadi lebih komprehensif dan dapat dijadikan dasar dalam pengambilan keputusan bisnis pada sektor angkringan maupun kuliner tradisional.