

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan dan analisis pada bab sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa Piscok Loomerin merupakan usaha kuliner yang memiliki peluang pengembangan yang cukup besar di tengah meningkatnya minat masyarakat terhadap produk makanan manis dan *street food* kekinian. Usaha ini memiliki keunggulan kompetitif berupa variasi rasa yang beragam, penggunaan bahan dan topping premium, konsistensi kualitas rasa, serta penerapan proses produksi yang higienis. Selain itu, pelayanan yang ramah dan *responsif* serta pemanfaatan platform digital sebagai sarana penjualan dan promosi turut mendukung peningkatan daya saing bisnis Piscok Loomerin.

Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa kekuatan dan peluang yang dimiliki Piscok Loomerin dapat dimaksimalkan untuk mengatasi berbagai kelemahan dan ancaman yang ada. Meskipun demikian, masih terdapat beberapa aspek yang perlu ditingkatkan, seperti kapasitas produksi yang terbatas, margin keuntungan yang relatif rendah akibat penggunaan bahan premium, serta belum optimalnya sistem manajemen operasional dan dokumentasi SOP. Oleh karena itu, diperlukan strategi pengembangan bisnis yang terencana dan berkelanjutan agar Piscok Loomerin mampu berkembang secara konsisten dan memiliki daya saing jangka panjang sebagai usaha kuliner lokal.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan tersebut, maka saran yang dapat diberikan untuk pengembangan bisnis Piscok Loomerin adalah sebagai berikut. Pertama, pelaku usaha disarankan untuk memperkuat aspek *manajemen operasional* dengan menerapkan sistem pencatatan keuangan dan stok bahan baku secara terstruktur, serta menyusun *Standar Operasional Prosedur* (SOP) tertulis guna menjaga konsistensi kualitas produk dan pelayanan. Kedua, strategi pemasaran digital perlu dioptimalkan melalui pemanfaatan konten kreatif, promosi berbayar, dan kerja sama dengan *food influencer* agar *brand awareness* dan jangkauan pasar semakin luas. Ketiga, inovasi produk sebaiknya dilakukan secara berkelanjutan dengan tetap mempertahankan standar kualitas bahan, sehingga mampu menyesuaikan dengan perubahan selera konsumen. Keempat, dalam jangka panjang,

Piscok Loomerin disarankan untuk mulai merencanakan pengembangan usaha melalui pembukaan cabang atau sistem kemitraan/*franchise* dengan perencanaan bisnis yang matang. Dengan penerapan strategi tersebut, diharapkan Piscok Loomerin dapat berkembang secara berkelanjutan dan menjadi salah satu usaha kuliner lokal yang memiliki daya saing tinggi.