

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Papazu Chicken Club memiliki peluang besar untuk berkembang di kawasan Tembalang, didukung oleh tingginya permintaan makanan cepat saji dari mahasiswa dan pekerja muda, keunggulan produk ayam dengan variasi rasa dan harga kompetitif, serta posisi strategis lokasi usaha. Struktur organisasi yang jelas dan sistem pengelolaan sumber daya manusia yang efektif memungkinkan operasional berjalan efisien, sementara kapasitas produksi yang fleksibel dan penggunaan teknologi dapur modern mendukung kelancaran pelayanan. Dengan kombinasi peluang pasar yang luas, kekuatan internal yang memadai, dan kesiapan operasional, Papazu berada pada posisi yang menguntungkan untuk menerapkan strategi pertumbuhan dan meningkatkan daya saing di segmen fast food.

Analisis kelayakan menunjukkan operasional Papazu Chicken Club siap menjalankan bisnis secara efisien dan berkelanjutan. Kapasitas produksi disesuaikan dengan tren permintaan pasar, dukungan tenaga kerja terstruktur, serta peralatan dapur modern yang mendukung standar kualitas dan kebersihan. Lokasi usaha strategis mempermudah akses konsumen, sementara pemanfaatan teknologi digital dalam pencatatan dan sistem distribusi melalui platform pengiriman daring meningkatkan fleksibilitas operasional. Aspek sumber daya manusia yang terkelola melalui rekrutmen berbasis online, pelatihan OJT, dan evaluasi kinerja rutin

menjamin produktivitas serta loyalitas karyawan. Ditambah strategi pemasaran yang memadukan promosi offline dan digital, Papazu mampu menjangkau target konsumen secara optimal, memperkuat brand, dan meningkatkan daya saing di pasar kuliner ayam cepat saji.

Business plan Papazu Chicken Club menunjukkan potensi kuat untuk berkembang di Tembalang, Semarang, dengan strategi terintegrasi pada aspek pemasaran, organisasi, dan keuangan. Potensi pasar didukung oleh populasi mahasiswa dan pekerja muda yang membutuhkan makanan cepat saji, sehingga produk ayam goreng Papazu memiliki peluang besar diterima secara luas. Strategi pemasaran berbasis digital dan kolaborasi dengan influencer lokal memungkinkan peningkatan brand awareness serta loyalitas konsumen, sementara penerapan marketing mix 7P menjamin konsistensi produk, harga, promosi, distribusi, dan pengalaman konsumen. Struktur organisasi fleksibel namun stabil, pengelolaan SDM profesional, efisiensi operasional, serta kerja sama dengan pemasok dan platform pengiriman daring memastikan kelancaran proses produksi dan pelayanan. Aspek keuangan ditangani melalui proyeksi pendapatan, pengelolaan biaya, dan perencanaan pengembangan finansial, termasuk sistem pembukuan digital dan pemisahan rekening bisnis, untuk menjaga stabilitas serta mendukung pertumbuhan bisnis jangka panjang. Secara keseluruhan, Papazu Chicken Club siap beroperasi profesional, kompetitif, dan berkelanjutan di industri kuliner ayam cepat saji.

5.2 Saran

Agar business plan dapat terus dijalankan secara konsisten dan efektif, disarankan agar Papazu Chicken Club melakukan evaluasi dan pemantauan secara berkala terhadap seluruh aspek operasional dan strategis bisnis. Hal ini meliputi peninjauan rutin terhadap kinerja keuangan, respons pasar terhadap produk, efektivitas strategi pemasaran, serta kepuasan pelanggan. Selain itu, penting untuk menerapkan fleksibilitas dalam menghadapi perubahan lingkungan bisnis, termasuk tren konsumen, persaingan, dan kondisi ekonomi. Penguatan sumber daya manusia melalui pelatihan dan pengembangan keterampilan juga menjadi kunci agar tim mampu mengeksekusi rencana dengan baik. Selanjutnya, membangun komunikasi yang terbuka dengan mitra, investor, dan pemangku kepentingan akan mempermudah koordinasi dan mendukung pengambilan keputusan yang cepat serta tepat. Dengan langkah-langkah ini, business plan tidak hanya menjadi dokumen perencanaan, tetapi juga menjadi pedoman operasional yang dinamis untuk pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis.

Sebagai tambahan, rekomendasi terkait penguatan business plan yang telah disusun adalah:

1. Digitalisasi dan Teknologi: Memanfaatkan sistem pencatatan berbasis digital untuk keuangan, stok, dan pemasaran, sehingga mempermudah pemantauan dan analisis data secara real-time.
2. Penguatan Riset Pasar: Melakukan riset pasar lanjutan secara berkala agar strategi produk dan promosi selalu sesuai dengan kebutuhan dan preferensi konsumen.

3. Diversifikasi Produk: Mengembangkan variasi menu atau paket promosi baru untuk menjaga daya tarik konsumen sekaligus memperluas segmen pasar.
4. Manajemen Risiko: Menyusun rencana kontinjensi (contingency plan) untuk menghadapi risiko seperti kenaikan harga bahan baku, perubahan regulasi, atau gangguan rantai pasok.
5. Keberlanjutan Usaha (Sustainability): Mengintegrasikan praktik bisnis berkelanjutan, seperti pengelolaan limbah dan penggunaan bahan ramah lingkungan, guna meningkatkan citra positif dan daya saing jangka panjang.

Dengan langkah-langkah ini, business plan tidak hanya menjadi dokumen perencanaan, tetapi juga berkembang menjadi living document yang adaptif, relevan, dan dapat mendukung pertumbuhan serta keberlanjutan usaha secara berkesinambungan.