

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Manajemen operasional pada Kedai Seblak Cilok Setrum sudah berjalan dengan cukup baik melalui penerapan sepuluh keputusan manajemen operasional, meliputi perencanaan produk dan jasa, manajemen kualitas, perancangan proses dan kapasitas, strategi lokasi, strategi tata letak, manajemen sumber daya manusia dan desain kerja, manajemen rantai pasok, manajemen persediaan, penjadwalan, serta pemeliharaan. Dari kesepuluh keputusan tersebut terdapat karakteristik yang paling menonjol dalam pengelolaan manajemen operasional adalah perencanaan produk dan jasa, manajemen kualitas, serta strategi lokasi. Perencanaan produk dan jasa diwujudkan melalui konsep produk prasmanan yang menjadi daya tarik konsumen untuk melakukan pembelian ulang, manajemen kualitas dilakukan dengan menjaga konsistensi rasa, kualitas bahan baku, kebersihan, dan pelayanan, sedangkan strategi lokasi yang strategis memudahkan konsumen dalam mengakses usaha. Selain itu terdapat keputusan lain yang turut mendukung pengelolaan manajemen operasional, melalui pembagian tugas karyawan yang jelas, serta kapasitas produksi sekitar 250 porsi per hari untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Penerapan sistem kerja dua shift, menjaga ketersediaan bahan baku melalui kerja sama dengan pemasok dan pengelolaan persediaan

yang teratur, serta melakukan pemeliharaan peralatan dan fasilitas secara rutin. Pengelolaan operasional yang diterapkan mampu membantu kelancaran kegiatan usaha, menjaga kualitas produk, serta memenuhi kebutuhan konsumen secara efektif dan efisien.

2. Sedangkan manajemen operasional usaha Kedai Seblak Cilok Setrum dalam meningkatkan volume penjualan menunjukkan hasil yang cukup baik. Hal ini terlihat dari penerapan pengelolaan operasional yang mendukung kelancaran kegiatan usaha, seperti penyediaan variasi menu melalui konsep prasmanan, menjaga kualitas dan kebersihan produk, pengelolaan bahan baku yang teratur, pembagian tugas karyawan yang jelas, serta pemilihan lokasi usaha yang strategis. Penerapan tersebut mampu meningkatkan kepuasan konsumen, mendorong pembelian ulang, serta membantu usaha dalam memenuhi permintaan pelanggan secara lebih efektif. Selain itu, peningkatan volume penjualan juga dipengaruhi oleh beberapa faktor penjualan, yaitu kemampuan penjual dalam melayani konsumen yang ditunjukkan melalui pelayanan yang ramah dan responsif, kondisi pasar yang mendukung karena lokasi usaha berada di kawasan yang ramai dan mudah dijangkau konsumen, pengelolaan modal yang digunakan merupakan dana pribadi yang dikelola untuk mengembangkan usaha, pembagian tugas organisasi yang terstruktur sehingga proses produksi dan pelayanan berjalan lebih efektif, serta kualitas produk dan pelayanan yang baik yang mampu menjaga kepuasan dan loyalitas konsumen. Kondisi tersebut tercermin dari meningkatnya jumlah pesanan dan tercapainya target penjualan setiap harinya. Peningkatan volume

penjualan juga terlihat dari jumlah penjualan yang terus mengalami kenaikan, yaitu dari 40.800 porsi pada tahun 2023 menjadi 52.200 porsi pada tahun 2025. Dari peningkatan penjualan tersebut juga menimbulkan tantangan pada aspek pelayanan, terutama waktu tunggu yang lebih lama saat jam ramai karena produk dimasak langsung agar tetap panas dan segar. Oleh karena itu, diperlukan peningkatan efektivitas operasional dan penyampaian informasi kepada pelanggan agar kualitas layanan tetap terjaga seiring meningkatnya permintaan. Dengan demikian, penerapan manajemen operasional yang baik terbukti mampu mendukung peningkatan volume penjualan dan perkembangan usaha Kedai Seblak Cilok Setrum.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan dari hasil penelitian maka peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi Akademik

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan di bidang manajemen operasional pengelolaan usaha, khususnya terkait analisis manajemen operasional kedai seblak dalam meningkatkan volume penjualan.

2. Bagi Usaha Kedai Seblak Cilok Setrum

Melalui hasil penelitian ini, diharapkan Usaha Kedai Seblak Cilok Setrum dapat mempertahankan dan mengoptimalkan penerapan keputusan-keputusan manajemen operasional yang telah memberikan kontribusi terhadap peningkatan volume penjualan, terutama pada aspek

yaitu perencanaan produk dan jasa, manajemen kualitas, serta penentuan lokasi. Pemilik usaha perlu terus mempertahankan konsep prasmanan yang menjadi daya tarik utama konsumen dengan tetap menyediakan variasi menu dan topping yang sesuai dengan kebutuhan pasar. Selain itu, kualitas produk dan pelayanan perlu dijaga melalui konsistensi rasa, penggunaan bahan baku yang baik, serta menjaga kebersihan lingkungan usaha agar kepuasan pelanggan tetap terpelihara. Keunggulan lokasi yang strategis juga perlu dimanfaatkan secara optimal dengan menjaga kenyamanan tempat usaha sehingga dapat mempertahankan pelanggan lama dan menarik konsumen baru.

Sementara itu, pada aspek manajemen persediaan yang relatif kurang berpengaruh secara langsung terhadap peningkatan volume penjualan, pemilik usaha disarankan untuk tetap menjaga kualitas pengelolaan persediaan yang telah berjalan dengan baik, terutama dalam menjaga kesegaran bahan baku dan menyesuaikan jumlah persediaan dengan tingkat permintaan konsumen. Upaya tersebut penting untuk mendukung kelancaran proses produksi serta menjaga kualitas produk yang diterima konsumen. Penelitian ini diharapkan mampu membantu pemilik usaha dalam mengidentifikasi berbagai kendala yang dihadapi serta menganalisis solusi yang tepat, sehingga pengelolaan usaha dapat dilakukan secara lebih efektif, efisien, dan berkelanjutan.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya, disarankan untuk mengkaji lebih mendalam pengaruh masing-masing keputusan strategis manajemen operasional terhadap peningkatan volume penjualan, seperti perencanaan produk dan jasa, manajemen kualitas, strategi lokasi, pengelolaan persediaan, serta manajemen sumber daya manusia. Penelitian selanjutnya juga dapat menggunakan pendekatan kuantitatif atau *mixed methods* agar dapat mengukur besarnya pengaruh setiap aspek manajemen operasional terhadap volume penjualan secara lebih objektif dan terukur. Selain itu, peneliti dapat memperluas objek penelitian pada berbagai jenis usaha kuliner sehingga diperoleh hasil penelitian yang lebih komprehensif dan dapat digunakan sebagai bahan perbandingan dalam pengembangan penerapan manajemen operasional usaha.