

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

AB Milk Kopi merupakan unit usaha yang memiliki peran strategis dalam mendukung kemandirian ekonomi di lingkungan pesantren. Dengan fokus pada kualitas produk dan pelayanan, kedai ini berupaya memberikan manfaat bagi komunitas pesantren dan masyarakat sekitar. Penutupan outlet di Talun memberikan pelajaran berharga mengenai pentingnya riset pasar dan pemilihan lokasi yang strategis. Pengalaman ini mendorong AB Milk Kopi untuk lebih cermat dalam merencanakan ekspansi usaha. Model gudang penyimpanan bahan baku di setiap outlet memungkinkan akses yang lebih cepat dan mudah terhadap bahan baku. Namun, pengelolaan inventaris yang efektif memerlukan sistem pencatatan yang terstruktur dan penggunaan metode FIFO.

Kualitas produk AB Milk Kopi sangat bergantung pada kualitas bahan baku. Oleh karena itu, pemilihan pemasok yang handal dan diversifikasi sumber bahan baku menjadi sangat penting. Biaya operasional yang tinggi menjadi tantangan bagi AB Milk Kopi. Pengendalian biaya operasional yang efisien, terutama biaya gaji karyawan dan utilitas, perlu dilakukan untuk menjaga profitabilitas. Implementasi sistem terkomputerisasi telah meningkatkan efisiensi operasional AB Milk Kopi. Namun, ketergantungan pada pencatatan manual perlu dikurangi melalui pelatihan staf dan integrasi sistem yang lebih baik. Sistem e-money santri memudahkan transaksi pembayaran, tetapi juga menghadapi tantangan seperti penyalahgunaan kartu dan PIN. Evaluasi sistem keamanan dan prosedur verifikasi perlu dilakukan secara berkala.

AB Milk Kopi memiliki target pasar yang spesifik, yaitu komunitas pesantren dan masyarakat sekitar. Strategi penetapan harga yang

kompetitif dan penawaran promo menjadi daya tarik bagi pelanggan. Penggunaan teknologi informasi, seperti sistem kasir terkomputerisasi dan aplikasi mobile, telah meningkatkan efisiensi operasional dan komunikasi dengan pelanggan. Evaluasi kinerja secara berkala, baik dari segi keuangan, operasional, maupun pemasaran, sangat penting untuk mengidentifikasi area yang perlu diperbaiki dan mengambil keputusan strategis. AB Milk Kopi berkomitmen untuk menjaga kualitas produk dan pelayanan agar dapat memenuhi harapan pelanggan dan membangun reputasi yang baik. Perubahan selera pelanggan dan tren pasar membutuhkan adaptasi yang cepat dan fleksibel. AB Milk Kopi perlu terus berinovasi dan menyesuaikan produk serta layanan dengan kebutuhan pelanggan.

Pengelolaan keuangan yang transparan dan akuntabel sangat penting untuk membangun kepercayaan dari pihak-pihak yang berkepentingan. Investasi dalam pengembangan sumber daya manusia, terutama staf yang kompeten dalam pengelolaan keuangan dan operasional, menjadi kunci keberhasilan AB Milk Kopi. efektif untuk promosi, interaksi dengan pelanggan, dan membangun brand awareness. Kemitraan dengan komunitas lokal dapat membantu AB Milk Kopi dalam meningkatkan jangkauan pasar dan memperluas jaringan pelanggan. Program loyalitas dan survei kepuasan pelanggan merupakan upaya untuk menghargai pelanggan setia dan meningkatkan kualitas layanan. Pengelolaan risiko operasional dan keuangan perlu dilakukan untuk memastikan kontinuitas usaha dan meminimalkan dampak negatif dari kejadian tak terduga. AB Milk Kopi memiliki komitmen untuk mengembangkan usaha secara berkelanjutan dan memberikan manfaat bagi komunitas pesantren dan masyarakat sekitar. Dengan evaluasi yang berkelanjutan, adaptasi terhadap perubahan, dan komitmen terhadap kualitas, AB Milk Kopi memiliki potensi untuk berkembang lebih lanjut dan menjadi unit usaha yang sukses.

B. Saran

1) Optimalisasi Riset Pasar dan Strategi Ekspansi

AB Milk Kopi perlu melakukan riset pasar yang lebih mendalam sebelum membuka outlet baru. Hal ini mencakup analisis lokasi, potensi pasar, dan persaingan. Selain itu, strategi ekspansi perlu dievaluasi secara berkala untuk memastikan keberlanjutan usaha. AB Milk Kopi juga dapat mempertimbangkan untuk melakukan uji coba pasar dengan membuka outlet sementara atau pop-up store sebelum membuka outlet permanen.

2) Peningkatan Efisiensi Pengelolaan Inventaris dan Pemasok

AB Milk Kopi perlu mengoptimalkan pengelolaan inventaris dengan menerapkan sistem pencatatan yang terkomputerisasi dan menggunakan metode FIFO. Selain itu, evaluasi kinerja pemasok perlu dilakukan secara berkala untuk memastikan kualitas bahan baku dan ketepatan waktu pengiriman. AB Milk Kopi juga dapat menjalin kemitraan dengan petani lokal atau usaha kecil untuk mendukung ekonomi komunitas dan memastikan kesegaran bahan baku.

3) Pengendalian Biaya Operasional dan Integrasi Sistem Terkomputerisasi

Pengendalian biaya operasional perlu dilakukan secara ketat, terutama biaya gaji karyawan dan utilitas. AB Milk Kopi dapat melakukan audit biaya secara berkala dan mencari peluang penghematan. Selain itu, integrasi sistem terkomputerisasi perlu ditingkatkan untuk mengurangi ketergantungan pada pencatatan manual. Pelatihan staf mengenai penggunaan sistem perlu dilakukan secara berkala.

4) Peningkatan Keamanan Sistem E-money Santri dan Diversifikasi Produk

Keamanan sistem e-money santri perlu ditingkatkan melalui evaluasi sistem keamanan dan prosedur verifikasi. AB Milk Kopi juga dapat mempertimbangkan untuk mendiversifikasi produk yang ditawarkan, seperti makanan ringan atau produk khusus untuk acara komunitas. Diversifikasi produk dapat membantu meningkatkan pendapatan dan menarik pelanggan baru.

5) Peningkatan Pemasaran dan Interaksi dengan Pelanggan

AB Milk Kopi perlu meningkatkan upaya pemasaran dan interaksi dengan pelanggan. Pemanfaatan media sosial, program loyalitas, dan survei kepuasan pelanggan dapat membantu membangun hubungan yang lebih kuat dengan pelanggan. AB Milk Kopi juga dapat mempertimbangkan untuk menyelenggarakan acara komunitas secara rutin untuk meningkatkan kedekatan dengan pelanggan.

6) Penentuan Pemasaran dan Strategi lokasi

Penentuan Pemasaran dan Strategi marketing harus di pegang oleh Al Bahjah, walau ada investor yang menaruh modal untuk perkembangan kedai tapi untuk hak suara tetap di pegang oleh Al Bahjah. Agar sistem yang berjalan di Al Bahjah dapat berjalan dengan baik.