

## **BAB V**

### **PENUTUPAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan analisis data dan pembahasan dari kajian penelitian usaha Ayam Laos Pak Canyon, maka peneliti menarik kesimpulan sebagai berikut:

- a) Usaha ayam laos dijual menggunakan bahan baku yang berkualitas. Lokasi usaha tersebut cukup strategis. Pelayanan yang diberikan membuat pelanggan merasa nyaman saat menyantap makanan disana di samping harga yang ditawarkan lebih murah daripada pelaku usaha yang sama. Target pasarannya luas dengan peminat cukup banyak.
- b) Ayam Laos Pak Canyon perlu melakukan promosi yang lebih efektif. Perihal modal untuk pengembangan usaha juga perlu ditambah Selain itu perlu adanya izin usaha agar tidak terjadi permasalahan sengketa perizinan tempat di suatu hari nanti. Peningkatan perekrutan karyawan pada riwayat pendidikan atau dapat memberikan pelatihan kepada karyawan dengan bekerja sama dengan dinas kerja atau lembaga pelatihan. Perlunya bekerja sama langsung dengan para petani untuk mendapatkan harga bahan baku yang lebih murah dan berkualitas. Berinovasi pada produk seperti pembuatan variasi sambal selain ciri khas Laos pada ayam goreng yang dijual.

## 5.2 Saran

Bisnis Ayam Pak Canyon perlu melakukan promosi kepada sosial media yang sesuai dengan *target market*. Selain itu pentingnya penambahan modal baik dari pemilik ataupun mencari investor. Sekaligus membuat izin atas merek baik dalam hak cipta makanan ataupun logo dan nama perusahaan, agar jangan sampai terjadi sengketa hak cipta dengan pihak lain dikemudian hari. Selanjutnya meminta bantuan kepada lembaga balai pelatihan pada dinas ketenagakerjaan agar mau melatih karyawan bisnis ayam pak Canyon sehinggal meningkatkan kemampuan pelayanan kepada pembeli.

