

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Rumah makan Padang merupakan kuliner tradisional Minangkabau yang sudah ada sejak lama. Rumah makan Padang adalah restoran yang menyajikan berbagai ragam masakan khas dari Minangkabau, Sumatera Barat. Rumah makan Padang terkenal dengan kelezatannya dan keunikan pada cara penyajiannya, yaitu makanan disajikan dengan disusun di atas meja dalam bentuk hidangan nasi dengan berbagai macam lauk pauk, seperti gulai ayam dan ikan, rendang, samba lado dan masih banyak lagi, dan konsumen bebas memilih lauk yang diinginkan (Asmar Yulastri, 2008).

Bisnis rumah makan saat ini sangat menjanjikan, terbukti dari maraknya pembukaan tempat makan baru oleh para pengusaha. Ini karena makanan adalah kebutuhan pokok manusia, sehingga pebisnis dapat menargetkan semua segmen pasar, mulai dari ekonomi bawah, menengah, hingga atas. Namun, dengan semakin banyaknya rumah makan baru yang bermunculan, hal ini juga menjadi tantangan besar bagi setiap usaha di sektor kuliner, yaitu tantangan dari dalam dan luar operasional rumah makan Padang.

Menghadapi berbagai tantangan, rumah makan Padang mengembangkan berbagai strategi untuk bertahan dan bahkan berkembang. Dalam menghadapi tantangan, usaha rumah makan Padang akan melakukan berbagai macam strategi untuk mempertahankan usaha agar dapat bersaing dan menarik banyak konsumen. Strategi yang dilakukan oleh rumah makan Padang di Kecamatan Pauh adalah

bagaimana cara tetap bertahan di tengah banyaknya persaingan yang ada. Keberhasilan strategi sangat dipengaruhi oleh kemampuannya untuk bertahan. Bisnis kecil maupun menengah, dengan struktur yang lebih fleksibel dan dipimpin langsung oleh pemilik cenderung memiliki keunggulan.

B. Saran

Berdasarkan temuan penelitian, beberapa saran yang dapat diberikan untuk pengembangan rumah makan Padang di Kecamatan Pauh, Kota Padang adalah:

1. Peningkatan inovasi menu dan konsep, rumah makan Padang perlu terus berinovasi dalam menciptakan menu-menu baru yang menarik minat konsumen, terutama generasi muda, tanpa meninggalkan cita rasa khas Minangkabau. Selain itu, pengembangan konsep tempat makan yang lebih modern dan menarik juga dapat menjadi daya tarik tambahan.
2. Optimalisasi pemanfaatan teknologi, pemanfaatan teknologi digital seperti media sosial, platform pesan antar makanan, dan sistem pembayaran digital perlu dioptimalkan untuk memperluas jangkauan pasar, mempermudah pemesanan, dan meningkatkan efisiensi operasional.
3. Pengembangan sumber daya manusia, pelatihan dan pengembangan karyawan secara berkala perlu dilakukan untuk meningkatkan kualitas pelayanan, keterampilan memasak, dan kemampuan beradaptasi dengan perubahan.
4. Pengelolaan keuangan yang efektif, pengelolaan keuangan yang baik sangat penting untuk menjaga keberlangsungan usaha. Rumah makan

Padang perlu melakukan perencanaan keuangan yang matang, mengelola biaya operasional dengan efisien, dan mencari sumber pendanaan alternatif jika diperlukan.

5. Kolaborasi dan kemitraan, membangun kolaborasi dengan pemasok bahan baku, komunitas lokal, atau bisnis lain dapat menciptakan sinergi yang saling menguntungkan dan memperkuat posisi bisnis.

