

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1. Kesimpulan**

Dari hasil penelitian dan analisis yang telah dilakukan oleh peneliti mengenai strategi pengembangan bisnis usaha Moogs Coffee Surabaya dengan menggunakan metode *Product Life Cycle* (PLC) dan *Boston Consulting Group* (BCG) Matrix, maka dapat ditarik kesimpulannya sebagai berikut:

1. Penerapan strategi pengembangan usaha Moogs Coffee Surabaya menggunakan metode *product life cycle* (PLC), berada pada tahapan pertumbuhan (*growth*), dimana pada tahap pertumbuhan penjualan cenderung meningkat dengan cepat, diikuti dengan laba yang juga meningkat. Persaingan pasar yang mungkin akan bertambah dan semakin besar karena adanya penarikan laba yang besar.
2. Dengan hasil kurva *product life cycle* (PLC) dengan tahapan produk yang berada pada tahapan pertumbuhan (*growth*), strategi yang diterapkan meliputi:
  - a. Strategi Produk yang dapat dilakukan oleh Moogs Coffee Surabaya pada tahap pertumbuhan (*growth*) sebagai berikut:
    - 1) Mengeluarkan varian menu yang baru setiap 3 (tiga) bulan sekali, agar konsumen tidak jenuh.
    - 2) Menyediakan menu baru tanpa mengurangi kualitas yang ditawarkan sebelumnya.
    - 3) Inovasi Produk

- 4) Memperbaiki kemasan.
- b. Strategi Harga yang dapat dilakukan oleh Moogs Coffee Surabaya Batam pada tahap pertumbuhan (*growth*) sebagai berikut:
- 1) Menjual produk dengan harga yang sesuai dengan kualitas bahan baku yang digunakan.
  - 2) Memberikan potongan harga yang menarik jika konsumen melakukan repeat buying dan memberi promo menarik di hari-hari besar.
- c. Strategi Pemasaran yang dapat dilakukan oleh Moogs Coffee Surabaya pada tahap pertumbuhan (*growth*) sebagai berikut:
- 1) Gencar melakukan kegiatan promosi di media sosial maupun dikalangan masyarakat secara langsung.
  - 2) Menambah penjualan pada *e-commerce* lain di Indonesia.
- d. Strategi Tempat yang dapat dilakukan oleh Moogs Coffee Surabaya pada tahap pertumbuhan (*growth*) sebagai berikut:
- 1) Memperluas lahan parkir.
3. Posisi dan penerapan strategi pengembangan usaha Moogs Coffee Surabaya dengan menggunakan metode *Boston Consulting Group* (BCG) Matrix usahanya berada pada posisi *Cash Cow* atau sapi perah, strategi yang diterapkan adalah sebagai berikut:
- Penciutan pasar
  - Diversifikasi Produk
  - Pengembangan produk

## 5.2 Saran

- a. Usaha Moogs Coffee Surabaya lebih gencar melakukan kegiatan promosi nya karena usaha yang masih baru berdiri dan menjual produknya secara *online* melalui *marketplace* di Indonesia.
- b. Melakukan inovasi dan meluncurkan produk baru agar penjualan dan laba penjualan meningkat, dan tahapan pada kurva *Product Life Cycle* (PLC) naik ke tahapan *mature* (dewasa).
- c. Memperluas usaha, misalnya dengan membuka cabang agar dapat meningkatkan penjualan produk minuman kopi dan posisi usaha pada kurva *Boston Consulting Group* (BCG) agar bertahan pada posisi *Cash Cow*.
- d. Tidak menurunkan kualitas produk yang digunakan sejak awal mula produksi.
- e. Menyediakan tempat parkir yang lebih luas, nyaman dan aman bagi konsumen.