

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Strategi pengembangan usaha yang diterapkan oleh Katering Dapoer Mak Siti berdasarkan analisa *Product Life Cycle* ialah dengan menerapkan strategi pemasaran yang sesuai dengan posisi siklus hidupnya. Untuk menentukan posisi siklus hidup Dapoer Mak Siti, maka digunakan rumus penghitungan *Polli and Cook*. Hasil penghitungan ialah persentase perubahan penjualan ($\% \Delta \chi$) adalah 8.79. Kemudian, batas pertumbuhan (Z) adalah 1.17 dan batas penurunan (Y) adalah -0.09, sehingga Dapoer Mak Siti berada pada tahap pertumbuhan (*Growth*), yang artinya tingkat penjualan yang melonjak dengan cepat karena produk telah diterima serta diminta oleh pasar. Sehingga untuk mengembangkan usaha, cara yang dapat dilakukan oleh Dapoer Mak Siti adalah sebagai berikut:

- a. Strategi produk, yaitu dengan membuat inovasi produk dengan cara membuat variasi menu dan porsi, meningkatkan kualitas pelayanan jasa, membuat inovasi kemasan yang lebih menonjol sehingga berbeda dengan catering lainnya.
- b. Strategi harga, yaitu dengan menurunkan harga namun tetap memperhatikan biaya produksi sehingga tetap memperoleh keuntungan. Kemudian memberikan diskon untuk pelanggan yang memesan dalam jumlah yang besar

- c. Strategi tempat, yaitu dengan membuat saluran distribusi yang baru yaitu dengan memasuki *marketplace* seperti Gofood, Grabfood atau Shopeefood, menjalin kerjasama dengan pihak lain seperti *wedding organizer*, dan *event organizer* serta membuka rumah makan atau depot.
- d. Strategi promosi yang dapat dilakukan oleh Dapoer Mak Siti adalah dengan memasang iklan dengan memanfaatkan *media social*, melakukan *personal selling* dengan memberikan *food testing*.

Dari strategi pemasaran yang telah disesuaikan dengan tahapan Dapoer Mak Siti maka dari seluruh strategi tersebut akan membantu Dapoer Mak Siti dalam meningkatkan keuntungan dan pastinya membantu dalam pengembangan usaha Dapoer Mak Siti.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka saran yang dapat diberikan oleh peneliti adalah sebagai berikut :

1) Teoritis

Untuk peneliti selanjutnya diharapkan dapat menambahkan teknik analisis yang lain untuk mendapatkan hasil yang lebih baik pada penelitian mengenai pengembangan usaha.

2) Praktis

a. Bagi Peneliti

Bagi peneliti diharapkan untuk bisa menggunakan bahan referensi yang lebih banyak sehingga dapat memperluas sudut pandang peneliti sehingga peneliti mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam.

b. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dipertimbangkan oleh Dapoer Mak Siti dalam mengembangkan usahanya yaitu dengan melakukan upaya melakukan inovasi dan meningkatkan kualitas pelayanan, kemudian menurunkan harga untuk bisa bersaing namun tetap memperhatikan biaya produksi sehingga tetap mendapat keuntungan, membuat saluran distribusi yang baru serta mengupayakan untuk menjalin kerja sama dengan pihak lain yang menyangkut *event organizer* dan *wedding organizer*, memasang iklan dan melakukan personal testing dengan memberikan *food testing* agar dapat menarik konsumen.

c. Bagi Pihak Lain

Penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan referensi untuk penelitian selanjutnya khususnya mengenai pengembangan usaha dengan analisis *Produk Life Cycle*.