

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah penulis lakukan mengenai strategi diversifikasi produk Mutiara Catering Ibu Aning di Desa Kambingan Kecamatan Pagu Kabupaten Kediri dalam meningkatkan volume penjualan bisa ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi diversifikasi produk yang dilaksanakan oleh Mutiara Catering Ibu Aning Desa Kambingan Kecamatan Pagu Kabupaten Kediri adalah strategi produk di mana bisnis sering kali memberikan prioritas pada sisi produk, yakni melalui penggunaan diversifikasi konsentris. Ketika produk baru diluncurkan yang berhubungan atau berkaitan dengan produk lama dari segi teknologi atau pemasaran, hal ini dikenal sebagai diversifikasi konsentris, seperti : (1) Pada tahun 2018 hanya memiliki varian dari jenis tumpeng, nasi kotak, snack dan hanya beberapa varian kue kering, kemudian pada tahun 2019 ditambahkan aqiqah dan juga prasmanan serta beberapa varian dari jenis nasi kotak, snack dan kue kering, serta pada tahun 2020 ditambahkan lagi varian dari jenis prasmanan, tumpeng, snack, jamu tradisional dan kue kering. Dimana Mutiara Catering juga selalu memberikan kualitas produk yang terbaik serta cita rasa yang khas. (2) Mutiara Catering menggunakan bahan baku pembuatan yang beragam. (3) Dahulu hanya memiliki ukuran produk 12 varian produk, kemudian pada tahun 2022 berjumlah 58 varian produk dari berbagai jenis produk seperti aqiqah, prasmanan, tumpeng, nasi

kotak, snack, minuman, dan kue kering. (4) Dahulu pada pengemasannya hanya wadah saja tanpa identitas Catering, pada tahun 2018 diberikan stiker label yang didesain sendiri oleh pemilik usaha untuk *branding* dan juga lebih menarik daya beli konsumen. (5) Harga jual produk pada Mutiara Catering tergolong murah dan bisa menyesuaikan harga pasar pada umumnya, pada setiap varian jenis produk yang berbeda harga jual juga berbeda menyesuaikan besar kecilnya produk.

2. Mutiara Catering Ibu Aning tingkat penjualannya berfluktuasi sejak 2018 ketika perusahaan mulai mendiversifikasi produk penawarannya. Permintaan pesanan Mutiara Catering mengalami penurunan pada tahun 2020, dengan penurunan paling signifikan terjadi sebesar 40,91% akibat pandemi. Pasalnya, aturan PSBB atau Pembatasan Sosial Berskala Besar diterapkan sebagai respons terhadap pandemi virus corona (covid-19). melihat peningkatan penjualan terbesar pada tahun 2021 peningkatan sebesar 39,27% sebagai hasil dari upaya baru Ibu Aning untuk mendiversifikasi lini produknya.

B. Saran

Berdasarkan pembahasan yang telah diuraikan oleh peneliti di atas mengenai strategi diversifikasi produk Mutiara Catering ibu Aning di Desa Kambingan Kecamatan Pagu Kabupaten Kediri dalam meningkatkan volume penjualan. Adapun peneliti telah mengemukakan beberapa saran, diantaranya:

1. Mutiara Catering ibu Aning di Desa Kambingan Kecamatan Pagu Kabupaten Kediri

Mutiara Catering ibu Aning di Desa Kambingan Kecamatan Pagu Kabupaten Kediri harus mencari karyawan baru agar tidak terlalu banyak pekerjaan yang terlalaikan akibat tingginya permintaan pasar terhadap Mutiara Catering. Mutiara Catering juga harus memasarkan produknya secara online untuk meningkatkan penjualan melebihi apa yang ada saat ini. Kemudian menghasilkan desain label yang lebih *stylish* dan modern. Selain itu juga meminimalisir agar tidak sering kehabisan stok karena kekurangan bahan baku, sebaiknya Mutiara Catering juga mencari pemasok bahan baku baru yang menawarkan kualitas yang sama dengan harga yang sama.

Berdasarkan hasil matrik SWOT strategi yang sebaiknya dilakukan oleh Mutiara Catering sebagai berikut :

- a. Rasa produk yang memuaskan dapat memperluas pasar dengan cara bekerjasama dengan pusat oleh-oleh.
- b. Memanfaatkan sosial media untuk promosi agar produk lebih dikenal karena harga yang terjangkau.
- c. Memanfaatkan pelatihan atau baking class gratis dari pemerintah untuk terus berinovasi dalam mengembangkan produk.
- d. Dengan kualitas produk yang baik layak mendapatkan sertifikat halal dari pemerintah.
- e. Mendaftarkan usaha ke layanan pesan antar makanan untuk memudahkan konsumen mendapatkan produk Mutiara Catering.
- f. Menambahkan produk baru lagi pada menu yang sudah ada di Mutiara Catering.

g. Menambah karyawan Mutiara Catering agar volume penjualan dapat diperbanyak lagi.

2. Peneliti selanjutnya

Bagi penelitian yang selanjutnya, peneliti berharap dapat menemukan temuan penelitian yang lebih baik dan juga menarik dibandingkan dengan penelitian sebelumnya. Sehingga penelitian tersebut dapat menyempurnakan kekurangan penelitian terdahulu.