

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Dari pembahasan yang telah dipaparkan pada bab sebelumnya, peneliti dapat menyimpulkan bahwa:

1. Pengembangan Usaha yang dilakukan oleh Home Industri Tahu Takwa Populer Tinalan berupa, Strategi Pengembangan Produk, Strategi Pengembangan Konsentrasi, Strategi Pengembangan Pasar, dan Strategi Inovasi. Strategi Pengembangan produk merupakan proses perbaikan pada produk maupun jasa. Strategi Konsentrasi ialah usaha yang berfokus pada kompetensi kemampuan. Strategi Pengembangan Pasar merupakan upaya pelebaran pada target pasar di wilayah yang baru. Sedangkan Strategi Inovasi merupakan upaya suatu pengembangan pada produk yang ditawarkan.
2. Strategi Pengembangan Usaha yang dilakukan oleh pemilik Home Industri Tahu Takwa Populer di Kelurahan Tinalan Kota Kediri sesuai dengan Strategi dalam Prespektif Strategi Intensif. Beberapa contoh Strategi Intensif untuk meningkatkan posisi kompetitif pada suatu perusahaan dengan produk yang ada saat ini seperti, Penetrasi Pasar yang meliputi: Upaya menambah jumlah pramuniaga, Melakukan promosi penjualan ekstensif, dan Meningkatkan upaya publisitas. Pengembangan pasar yang dilakukan dalam perluasan pemasaran di daerah geografis baru. Pengembangan produk dengan menginovasi sebuah produk tahu takwa menjadi stik tahu agar

konsumen tidak bosan. Pengembangan produk pada Home Industri Tahu Takwa belum dilakukan secara optimal, Pemilik Tahu Takwa Populer masih berfokus kepada produk utama mereka yaitu Tahu Takwa.

## **B. Saran**

Setelah dilakukannya penelitian, maka peneliti memandang perlu adanya masukan untuk Tahu Takwa Populer, antara lain:

1. Hendaknya Tahu Takwa Populer dalam pengembangan produknya lebih bervariasi dengan menambahkan beberapa produk yang baru dan terbuat dari bahan utama tahu. Upaya ini dapat dilakukan agar pelanggan atau konsumen tidak jenuh terhadap produk saat ini yang hanya itu-itu saja. Home Industri Tahu Takwa Populer juga hendaknya untuk menambahkan beberapa alat modern dalam pembuatan produk inovasi, dan juga perluasan tempat produksi agar Tahu Takwa Populer dapat memproduksi lebih banyak lagi produk inovasi.
2. Home Industri Tahu Takwa Populer dapat meningkatkan lagi perluasan pasarnya melalui *Marketplace* seperti Shoope, Lazada, Tokopedia dan lain-lain. upaya ini dapat dilakukan agar di era globalisasi Tahu Takwa Populer dapat bersaing dipasar modern. Dan dengan tujuan lain untuk perluasan mencari konsumen secara global melalui *Marketplace*.