

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian dan pembahasan yang telah peneliti lakukan pada bab sebelumnya, maka peneliti dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Sebelum adanya diversifikasi produk maktam hanya menjual 7 varian rasa dan setelah adanya diversifikasi produk kini maktam telah menjual sebanyak 13 varian rasa. Dengan harga yang mulanya mulai dari Rp5.000,00- Rp6.000,00 saja sekarang menjadi harga Rp8.000,00- Rp 11.000,00 tetap tetap mempertahankan cita rasa yang ada. Kedai susu racik maktam adalah pelopor susu racik kemasan. Dengan adanya diversifikasi produk ini supaya konsumen tetap setia dengan susunya karena banyak menu yang dapat dipilih dan harganya pun ekonomis. Dari kalangan pelajar, mahasiswa, pekerja kantoran dan juga anak-anak muda yang mengutamakan hidup sehat sebagai segmen pelanggannya. Dengan adanya diversifikasi produk perusahaan dapat memperoleh keuntungan laba karena produk susu racik mak tam banyak diminati konsumennya.
2. Untuk meningkatkan penjualan dari kedai susu racik mak tam disini pihak mak tam memiliki pelayanan yang ramah, baik, sopan dan cepat. Di kedai susu racik mak tam juga dapat dibeli dengan cara mendatangi outlet-outlet yang tersebar di Kota Kediri. konsumen juga dapat membuka aplikasi Gofood, Gojek dan lainnya untuk mempermudah pelanggannya. Sekarang mak tam sudah memiliki 19 cabang. 19 cabang ada yang berupa outlet,

rombong dipinggir jalan dan yang baru-baru ini telah buka dipusat yang berada di Jl Penanggungan No. 43 Bandar Lor Kecamatan Mojoroto Kota Kediri disini kita dapat memilih banyak menu yang ada tidak hanya susu yang dijual tetapi juga ada bakso, dimsum dan menu lainnya. Dipusat memiliki lahan parkir yang luas, strategis, tempat yang nyaman untuk bersama keluarga.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan diatas, penulis memberikan saran-saran sebagai berikut:

1. Bagi kedai susu racik mak tam.

Bagi kedai susu racik mak tam diharapkan dapat mempertahankan pelayanannya dan tetap mengutamakan rasa serta harga yang ekonomis.

2. Bagi konsumen Kedai Susu Racik Mak Tam Kota Kediri

Kepercayaan adalah hal utama dalam transaksi jual beli, tanpa mengurangi rasa hormat peneliti mengucapkan terima kasih untuk semua pelanggan Kedai susu racik Mak tam yang sudah menjadi konsumen setia dari kedai susu racik mak tam. Dan semoga tetap dapat menikmati cita rasa mak tam yang tidak pernah dari masa kemasa.

3. Bagi penelitian selanjutnya

Penelitian ini dapat dijadikan referensi terkait peran diversifikasi produk dan pelayanan dalam meningkatkan penjualan