

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi yang dilakukan oleh pemilik usaha Tumpeng Rumah Ola dalam menerapkan diferensiasi produk dan kualitas produk kuliner adalah: Strategi awal yang dilakukan oleh pemilik usaha Tumpeng Rumah Ola dalam menjalankan usaha yaitu dengan cara *word of mouth* namun strategi tersebut tidak bisa berjalan sendiri tanpa adanya diferensiasi dan kreativitas sehingga dalam menerapkan diferensiasi produk yaitu: menampilkan atau menyajikan produk yang berbeda dengan yang lain, pemilik usaha menuangkan segala ide kreatifnya. Sedangkan, menciptakan cita rasa menjadi poin penting di dalam usaha kuliner harus dengan langkah yang tepat supaya rasa yang dihasilkan tetap stabil. Pemilik usaha berusaha untuk tetap menjaga kualitas produknya dengan cara menggunakan bahan baku yang berkualitas seperti menggunakan bahan-bahan yang masih *fresh*, tidak mengurangi takaran, selalu mengutamakan cita rasa sehingga konsumen bisa menikmatinya dengan baik dan tidak bisa melupakan cita rasa yang dihasilkan. Serta produk yang

dihasilkan memiliki tampilan atau nilai estetika sehingga konsumen penasaran dan tertarik untuk membeli.

2. Peran diferensiasi produk dan kualitas produk kuliner pada *home industry* Tumpeng Rumah Ola adalah: Pertama, mampu meningkatkan kepuasan konsumen. Kedua, mampu bersaing dan mempertahankan keberlangsungan usaha. Menurut Krajewski et al yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya bahwa dimensi daya saing terbagi menjadi empat diantaranya adalah biaya, kualitas, waktu dan fleksibilitas.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan serta kesimpulan yang telah dikemukakan di atas, maka penulis memberikan saran yaitu:

1. Bagi *home industry* Tumpeng Rumah Ola diharapkan perlu memperbaiki sistem pelayanan dalam hal pengantaran barang agar tidak menjadi komplain bagi konsumen. Pengantaran barang sebelumnya dilakukan menggunakan ojek online yang mungkin dalam proses pengiriman pemilik usaha dan konsumen tidak merasa puas dengan keamanannya. Pemilik usaha juga tidak memungkinkan untuk mengantarkan produk pesanan sendiri. Akan

tetapi, apabila jarak yang ditempuh masih bisa dijangkau maka pemilik usaha sendiri yang mengantarkannya.

2. Bagi penelitian selanjutnya diharapkan mampu mengkaji lebih dari banyaknya sumber dan referensi dengan judul yang terkait agar penelitian mendapatkan hasil yang lebih baik.