

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

usaha memperhatikan berbagai faktor yang mempengaruhi minat konsumen, seperti kualitas produk, inovasi rasa, pemasaran yang efektif, dan tren kuliner yang berkembang. Dengan memahami dan mengantisipasi tren pasar serta preferensi Berdasarkan uraian yang telah dikemukakan pada bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan mengenai strategi pengembangan bisnis/usaha perusahaan pada PT Sambal Bakar Indonesia. Faktor yang mempengaruhi minat konsumen terhadap sambal bakar indonesia meliputi kualitas produk, inovasi rasa, pemasaran yang efektif, serta tren kuliner yang berkembang. Pelaku usaha dapat memahami dan mengantisipasi tren pasar dengan melakukan riset pasar, memanfaatkan media sosial, dan beradaptasi dengan preferensi konsumen yang berubah. Dalam konteks pengembangan bisnis sambal bakar indonesia.

Pelaku konsumen, pelaku usaha dapat mengembangkan strategi yang tepat untuk menarik dan mempertahankan pelanggan. Penting bagi pelaku usaha untuk melakukan riset pasar secara berkala, memanfaatkan media sosial untuk berinteraksi dengan konsumen, dan beradaptasi dengan perubahan selera. Dengan pendekatan yang tepat, sambal bakar tidak hanya dapat menjadi produk yang diminati, tetapi juga dapat berkembang

menjadi bisnis yang menguntungkan dan berkelanjutan di pasar kuliner Indonesia. Kualitas sambal bakar Indonesia menjadi faktor utama yang mempengaruhi minat konsumen. Rasa yang autentik, bahan baku yang segar, dan proses pembuatan yang higienis sangat penting. Konsumen cenderung memilih sambal yang memiliki cita rasa yang kuat dan konsisten. Oleh karena itu, pelaku usaha perlu menjaga standar kualitas produk agar dapat memenuhi ekspektasi konsumen.

B. Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan maka penulis mengemukakan saran sebagai berikut:

1. Pemilik Owner kembangkan variasi sambal bakar dengan berbagai rasa dan bahan baku, seperti sambal dengan bahan organik, sambal vegan, atau sambal dengan campuran bahan lokal yang unik. Hal ini dapat menarik segmen pasar yang lebih luas dan memenuhi kebutuhan konsumen yang beragam.
2. Pastikan bahwa semua produk sambal bakar yang dihasilkan memiliki kualitas yang konsisten. Lakukan pengujian rasa dan kualitas secara berkala, serta gunakan bahan baku segar dan berkualitas tinggi. Sertifikasi halal dan standar keamanan pangan juga perlu diperhatikan untuk meningkatkan kepercayaan konsumen.

3. Pertimbangkan untuk menerapkan praktik bisnis yang berkelanjutan, seperti penggunaan kemasan ramah lingkungan dan dukungan terhadap petani lokal. Tanggung jawab sosial perusahaan dapat meningkatkan citra merek dan menarik konsumen yang peduli terhadap isu lingkungan.
4. Investasikan dalam pelatihan karyawan untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan mereka tentang produk dan layanan. Karyawan yang terlatih dengan baik akan memberikan kontribusi positif terhadap kualitas produk dan pelayanan.
5. Lakukan evaluasi rutin terhadap strategi yang diterapkan. Gunakan metrik kinerja untuk mengukur keberhasilan dan efektivitas strategi pemasaran, penjualan, dan kepuasan pelanggan. Berdasarkan hasil evaluasi, lakukan penyesuaian yang diperlukan untuk mencapai tujuan bisnis.