

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan maka dapat disimpulkan bahwa dalam meningkatkan meningkatkan daya saing Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) pada usaha makanan Aneka Usaha Catering sudah menggunakan strategi pemasaran yang bagus. Dalam hal tersebut ada beberapa topik yang penulis dapat mengambil kesimpulan, berikut ini adalah paparan kesimpulan dari peneliti:

1. Strategi produk yang diterapkan Aneka Usaha Catering dengan cara meningkatkan berbagai jenis menu makanan serta menerima segala jenis bentuk permintaan dari konsumen sehingga pelanggan tidak merasa bosan dan memiliki ketergantungan untuk terus memesan di Aneka Usaha Catering.
2. Strategi harga di Aneka Usaha Catering dilakukan dengan cara menghitung biaya bahan makanan ditambah dengan tenaga dalam proses produksi. Apabila konsumen membeli dalam jumlah yang banyak maka Aneka Usaha Catering memberikan potongan harga yang cukup besar.
3. Strategi promosi Aneka Usaha Catering di tengah pandemi COVID-19 dengan menerapkan sistem promosi secara online melalui sosial media berupa Facebook, Instagram, serta WhatsApp. Dengan begitu usaha ini bisa menjangkau pasar yang lebih luas hingga mencapai luar kecamatan.

## **B. Saran-Saran**

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka penulis mencoba memberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Bagi Akademik semoga penelitian ini dapat dijadikan bahan referensi dan pengembangan ilmu bagi pihak kampus sebagai bahan acuan penelitian yang akan datang selain jurnal dan buku yang sudah ada.
2. Bagi peneliti dan mahasiswa ekonomi syariah khususnya harus banyak membaca buku yang menunjang pengetahuan tentang strategi pemasaran baik dibidang industri kecil, menengah ataupun besar apakah hal tersebut memang benar-benar dipraktekkan secara riil dilapangan atau tidak, hal ini dilakukan agar pengetahuan kita lebih luas antara teori dan praktik.
3. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat dijadikan sebagai rujukan maupun kajian lanjutan yang berkaitan dengan permasalahan yang sama sehingga dapat menyempurnakan hasil penelitian yang sudah penulis teliti.
4. Bagi para pengusaha catering makanan diharapkan mampu meningkatkan daya saing pada produknya, dengan adanya beberapa strategi pemasaran yang sudah baik, dengan beberapa faktor pendukung dan penghambat yang sudah diketahui tentunya akan lebih memudahkan dalam proses produksi sampai pemasaran dimasa mendatang. Selain itu, pengusaha diharapkan memiliki lahan sendiri untuk ditanami sayuran dan bumbu rempah-rempah sebagai bahan makanan yang dibutuhkan sehingga lebih bisa mengontrol stok bahan makanandan kualitas bahan makanan dengan mudah.