

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan dari hasil penelitian, setelah dilakukan analisis dan pembahasan mengenai strategi diferensiasi untuk menciptakan keunggulan kompetitif pada UMKM Catering Pawon Gusti Desa Surondakan Kecamatan Trenggalek Kabupaten Trenggalek, maka peneliti mengemukakan kesimpulan sebagai berikut:

1. Suasana persaingan usaha jasa boga atau catering di Desa Surondakan Kecamatan Trenggalek Kabupaten Trenggalek cukup ketat atau ramai dan persaingan usaha dilakukan sudah sesuai dengan ajaran Islam yaitu bersaing secara sehat. Persaingan dilakukan dengan strategi bersaing secara baik tanpa tidak merugikan pihak lain. Pelaku-pelaku usaha tidak ada yang menjatuhkan usaha lain atau pesaingnya, melainkan mereka menggunakan cara-cara yang halal untuk memenangkan persaingan. Bahkan, antar pelaku usaha tidak menutup diri untuk saling berinteraksi atau bergaul. Dengan begitu, persaingan usaha jasa boga atau catering di Desa Surondakan tidak keluar dari syaria Islam.
2. Strategi diferensiasi yang diterapkan untuk menciptakan keunggulan kompetitif pada UMKM Catering Pawon Gusti adalah strategi diferensiasi produk, kualitas pelayanan, personalia, saluran distribusi, dan citra. Strategi diferensiasi produk yang diterapkan UMKM Catering Pawon Gusti yaitu

desain produk semenarik mungkin, mengoptimalkan mutu produk, dan harga produk yang dapat disesuaikan dengan kemampuan konsumen. Strategi diferensiasi kualitas pelayanan yang diterapkan pada UMKM Catering Pawon Gusti dengan memberikan layanan tambahan berupa adanya sistem pengantaran pesanan, instalasi yang tepat sesuai prosedur perusahaan, dan penawaran jasa konsultasi kepada seluruh konsumen. Strategi diferensiasi personalia yang diterapkan pada UMKM Catering Pawon Gusti yaitu meningkatkan kemampuan personal, mengutamakan kesopanan, menerapkan sikap kredibilitas, cepat tanggap dalam merespon konsumen, personal dapat diandalkan, dan menjaga komunikasi yang baik dengan konsumen. Strategi diferensiasi saluran distribusi yang diterapkan pada UMKM Catering Pawon Gusti adalah menyalurkan atau mendistribusikan produk kue basah pada indomaret di Trenggalek Kota. Strategi diferensiasi citra yang diterapkan pada UMKM Catering Pawon Gusti yaitu menunjukkan kepribadian yang baik, menjaga reputasi perusahaan sebaik mungkin dengan dapat diandalkan, memberikan pelayanan yang optimal, kualitas produk yang unggul, serta peduli terhadap lingkungan, seluruh sumber daya manusia menerapkan nilai-nilai yang baik dalam melayani konsumen, dan pembentukan identitas perusahaan melalui logo. Kelima strategi diferensiasi yang diterapkan pada UMKM Catering Pawon Gusti dapat menciptakan keunggulan kompetitif. Dengan menerapkan strategi diferensiasi, UMKM Catering Pawon Gusti dapat

menciptakan penawaran produk yang memiliki keunikan, karakteristik atau ciri khas dibandingkan dengan produk-produk pesaing.

## **B. Saran**

Berdasarkan temuan penelitian, pembahasan, dan kesimpulan yang ada, berikut peneliti sampaikan beberapa saran yang berhubungan dengan dalam penelitian ini, yaitu:

### **1. Bagi Akademisi**

Bagi akademisi diharapkan dapat melakukan penelitian yang berhubungan dengan strategi diferensiasi untuk menciptakan keunggulan kompetitif pada suatu perusahaan sehingga peneliti selanjutnya memiliki lebih banyak referensi serta menambah literasi keilmuan yang berhubungan dengan strategi diferensiasi untuk menciptakan keunggulan kompetitif.

### **2. Bagi UMKM Catering Pawon Gusti**

Bagi UMKM Catering Pawon Gusti diharapkan memiliki komitmen untuk menerapkan strategi diferensiasi dalam usahanya agar tetap memiliki keunikan dan daya saing yang tinggi. UMKM Catering Pawon Gusti dapat menambah saluran distribusi mungkin dengan menyalurkan produk kue kering yang tahan lama ke supermarket dengan jumlah yang sedikit terlebih dahulu. Kemudian, UMKM Catering Pawon Gusti diharapkan senantiasa mampu berinovasi dan meningkatkan kreativitas.

### **3. Bagi Peneliti Selanjutnya**

Bagi peneliti selanjutnya diharapkan penelitian ini menjadi referensi tambahan dalam melakukan penelitian-penelitian yang berhubungan dengan

strategi diferensiasi dalam menciptakan keunggulan kompetitif. Peneliti selanjutnya dapat menambah topik bahasan dan teori yang lebih lengkap dan lebih baik.

#### 4. Bagi Pengusaha Kuliner

Bagi pengusaha-pengusaha kuliner diharapkan selalu bersaing secara sehat dan tidak merugikan pihak lain dalam menjalankan usahanya. Selain itu, dapat mengimplementasikan strategi diferensiasi agar memiliki daya saing tinggi. Pengusaha-pengusaha kuliner harus bisa menghasilkan produk dan layanan yang dibutuhkan konsumen tentunya dengan terus berinovasi karena permintaan konsumen semakin beranekaragam.

#### 5. Bagi Konsumen

Bagi konsumen diharapkan mampu memberikan motivasi kepada pihak UMKM sekitar dengan cara membeli produk dan mengenalkan produk kepada masyarakat luas agar UMKM tetap mampu berkembang dan maju sehingga dapat membantu perekonomian masyarakat yang lebih baik lagi. Konsumen harus mendukung produk-produk lokal agar UMKM tetap bisa produktif dalam persaingan bisnis yang semakin tajam.