

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian diatas dapat diketahui bahwa strategi pemasaran usaha yang dilakukan oleh Pawon Katering mencakup beberapa hal, diantaranya adalah sebagai berikut :

1. Strategi pemasaran Pawon Katering dilakukan menggunakan sistem bauran pemasaran yaitu berupa faktor Internal yang didalamnya terdapat 1) Produk Usaha, dari segi produk makanan yang di olah adalah makanan khas daerah. 2) Harga, dari segi harga yang mana harga berkaitan dengan kualitas yang diberikan namun tergolong murah. 3) Lokasi, lokasi Usaha ini dinilai cukup strategis. Kemudian faktor Eksternal mencakup sistem pemasaran langsung melalui interaksi secara langsung disertai kertas brosur produk agar pada masyarakat mengetahui bahwa usaha Pawon Katering ini memiliki beragam produk makanan halal. Sedangkan pemasaran tidak langsung dilakukan melalui sistem brosur yang di tempelkan pada setiap tempat yang sering dilalui oleh warga desa sehingga usaha dapat diketahui banyak orang. Usaha ini tidak hanya memiliki tujuan mencari keuntungan saja melainkan turut serta membantu masyarakat setempat dalam masalah konsumsi dimana usaha ini selalu ikut berpartisipasi dalam berbagai kegiatan mulai dari tradisi masyarakat sampai acara lainnya.
2. Efektivitas pemasaran Pawon Katering, hal ini berdasarkan keuntungan dan perkembangan yang terus meningkat secara efektif dan pendekatan yang telah dilakukan hal tersebut khususnya membawa konsumen yang semakin luas. Usaha ini belum pernah mengalami kerugian dan usaha selalu dalam kondisi yang stabil.

3. Kendala pemasaran yang di hadapi oleh Pawon Katering adalah kurangnya pemanfaatan teknologi dan alat yang masih terbatas, serta sumber daya manusia yang masih kurang dan terdapat kendala secara eksternal berupa harga dan ketidakpastian harga input. Kemudian pada persaingan usaha yang mana di desa Kalitengah terdapat usaha tata boga berjenis katering sehingga pihak Pawon Katering harus bersaing dengan pengusaha lainnya.

## B. Saran

Setelah menganalisis hasil penelitian dan penarikan kesimpulan, maka penulis memberikan saran-saran sebagai bahan pertimbangan dan masukan yaitu sebagai berikut:

1. Bagi pihak Pawon Katering

Bagi pihak pengusaha katering dimana usaha yang dijalankan harus memiliki strategi pemasaran yang sesuai dengan kondisi yang ada sehingga dengan dilakukannya penelitian ini diharapkan bahwa usaha akan membawa peningkatan menggunakan berbagai strategi baru yang belum pernah dilakukan oleh pihak Pawon Katering.

2. Bagi Pengguna/Konsumen

Bagi peneliti yang akan melakukan penelitian dimasa mendatang diharapkan dapat menambah aspek-aspek yang berkaitan dengan penelitian serupa di bidang UMKM terutama bidang makanan halal sehingga penelitian ini dapat terus berkembang.