

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan uraian latar belakang, identifikasi permasalahan, hasil observasi, serta perumusan solusi yang telah dipaparkan, dapat disimpulkan bahwa usaha Dimsum Anindita memiliki peluang pasar yang potensial di wilayah Yogyakarta dan Sleman, khususnya pada segmen pelajar dan mahasiswa yang mendominasi responden penelitian. Tingginya minat masyarakat terhadap produk dimsum menunjukkan adanya kebutuhan pasar yang terus berkembang, namun keberhasilan usaha sangat ditentukan oleh kemampuan dalam memenuhi ekspektasi konsumen secara konsisten.

Hasil penelitian terhadap 37 responden menunjukkan bahwa faktor kualitas produk menjadi aspek yang paling dominan dalam memengaruhi keputusan pembelian, terutama terkait konsistensi rasa, tekstur dimsum, serta kondisi produk saat diterima. Selain itu, harga yang sesuai dengan daya beli, kesesuaian porsi, kemasan yang menarik dan fungsional, serta inovasi varian produk turut menjadi pertimbangan penting bagi konsumen. Temuan ini menegaskan bahwa pengalaman konsumsi secara menyeluruh, mulai dari kualitas rasa hingga penyajian, berperan besar dalam membentuk kepuasan dan loyalitas pelanggan.

Berdasarkan permasalahan tersebut, diperlukan strategi perbaikan yang terarah melalui penerapan standar operasional prosedur (SOP) produksi, pengendalian mutu yang konsisten, evaluasi struktur harga yang kompetitif, inovasi produk secara berkelanjutan, serta peningkatan kualitas kemasan yang mampu menjaga suhu dan tampilan produk. Implementasi strategi ini diharapkan dapat meningkatkan daya saing usaha sekaligus memperkuat citra merek di pasar lokal.

Secara umum, penelitian ini menegaskan bahwa pengembangan usaha kuliner harus didasarkan pada analisis kebutuhan konsumen yang akurat dan perumusan solusi yang aplikatif. Dengan dukungan visi, misi, serta tujuan mulia yang berorientasi pada kualitas dan pemberdayaan ekonomi masyarakat, Dimsum Anindita memiliki potensi untuk tumbuh sebagai usaha kuliner lokal yang berkelanjutan, kompetitif, dan memberikan nilai tambah bagi konsumen maupun mitra usaha.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil pembahasan skripsi dalam strategi pengembangan pada bisnis Dimsum Anindita maka dapat diberikan saran sebagai berikut :

a) Saran Bagi Pemilik Usaha

Perlunya mempertimbangkan perluasan pasar secara geografis dan demografis guna meningkatkan jangkauan serta daya saing usaha. Selain itu, inovasi produk perlu terus dikembangkan melalui penambahan variasi menu yang sesuai dengan preferensi konsumen, dengan tetap menjaga kualitas, cita rasa, dan higienitas produk. Upaya penguatan segmentasi pasar juga dapat dilakukan melalui kerja sama atau kemitraan strategis guna mendukung pertumbuhan usaha secara berkelanjutan.

b) Saran Bagi Konsumen Dimsum Anindita

Saran bagi konsumen Dimsum Anindita untuk memperhatikan cara penyimpanan dan penyajian produk agar kualitas rasa dan keamanan pangan tetap terjaga. Produk dimsum sebaiknya dikonsumsi dalam kondisi hangat atau disimpan sesuai dengan petunjuk yang diberikan oleh pihak usaha, guna mempertahankan cita rasa, tekstur, serta kebersihan produk. Selain itu, konsumen diharapkan mengikuti informasi dan rekomendasi penyajian yang disampaikan melalui media sosial atau kemasan produk Dimsum Anindita, sehingga pengalaman konsumsi yang diperoleh tetap optimal dan sesuai dengan standar kualitas yang telah ditetapkan oleh pelaku usaha.

c) Saran Bagi Teori Kewirausahaan Terapan

Saran bagi Teori Kewirausahaan Terapan diharapkan lebih menyesuaikan dengan kondisi usaha yang ada di lapangan. Teori yang dikembangkan sebaiknya lebih mudah diterapkan oleh pelaku usaha, terutama usaha kecil, sehingga dapat membantu dalam pengembangan produk, pengelolaan usaha, dan pemasaran secara berkelanjutan.