

BAB VII KESIMPULAN DAN SARAN

7.1 Kesimpulan

Bedasarkan perancangan dan penetapan kegiatan kerja praktek yang dilakukan oleh penulis pada Anugerah service catering penulis mengambil strategi marketing mix yaitu 4P (product, price, place, dan promotion) sebagai berikut:

1. Strategi pada produk yang dimiliki Anugerah service catering adanya penambahan paket-paket baru yang dibagi sesuai kebutuhan konsumen dengan harga yang variatif, dan juga membuat menu menu baru yang belum pernah diolah di Anugerah service catering. Yang dimana untuk mengurangi resiko yaitu adanya rasa bosan terhadap konsumen dengan menu masakan yang itu-itu aja dan Anugerah service catering selalu mengutamakan produk yang segar dan bersih untuk konsumennya yang tidak perlu diragukan lagi.
2. Anugerah service catering melakukan bundle pricing atau paket-paket hemat yang sesuai kebutuhan yang konsumen butuhkan dengan harga yang lebih murah dan porsi yang tepat Menurut saya untuk harga 1 porsi catering dikenakan harga Rp. 15.000/porsi sudah merupakan harga yang memadai dengan berisi 1 porsi nasi, sayur, ikan utama, ikan trambahan, sambel dan kerupuk merupakan harga yang wajar. dan untuk harga pakettan sesuai dengan kebutuhan nasabah small, medium dan large dan juga mengikuti menu ikan dan sayur yang direquest oleh pelanggan maka harga menyesuaikan dengan type ukuran pemesanan

3. Membuat sesuatu hal yang dapat menarik perhatian masyarakat seperti promo-promo baru setiap minggu atau setiap bulannya atau setiap tanggal berapa, seperti setiap hari jumat free teh manis dingin. baru setiap minggu atau setiap bulannya atau setiap tanggal berapa, seperti setiap hari jumat free teh manis dingin atau pudding atau minuman-minuman dingin. Lalu pembelian 10porsi diskon 1porsi. Anugerah Service catering menciptakan layanan pesan antar minimal pemesanan sebesar Rp 60.000 khusus area (Batam Centre sampai area (pemko), Sekupang, Bengkong, Batu Ampar, Baloi, Jodoh) free ongkir dan minimal pemesanan Rp 120.000 (Batu aji, Punggur, Nongsa, Tanjung Uncang, Bandara, Tembesi, Muka Kuning) dan ini khusus untuk paket harian. Tetapi khusus paket event dan pernikahan free Ongkir mulai dari paket small-large (hanya khusus untuk dikota Batam. serta terus memposting di media sosial juga seperti Instagram dan facebook, dan Free 1 box untuk konsumen yang sedang berulang tahun (hanya berlaku 1 hari dan pada tanggal ulangtahun)
4. Untuk layanan pesan antar Anugerah service catering menciptakan strategi baru yaitu layanan pesan antar minimal pemesanan sebesar Rp 60.000 khusus area (Batam Centre sampai area (pemko), Sekupang, Bengkong Batu Ampar, Baloi, Jodoh,) free ongkir dan minimal pemesanan Rp 120.000 (Batu aji, Punggur, Nongsa, Tanjung Uncang, Bandara, Tembesi, Muka Kuning) dan ini khusus untuk paket harian.

7.2 Saran

Bedasarkan pembahasan dan kesimpulan yang tertera, penulis juga mengajukan beberapa saran yang dapat untuk membantu perkembangan Anugerah service catering agar dapat berkembang dengan lebih pesat lagi didalam usaha kuliner produk dan jasa dikota Batam, yaitu sebagai berikut :

1. Anugerah service catering untuk dapat terus membuat varian – varian masakan baru terutama masakan nusantara yang ada dikota Batam, sehingga Anugerah service catering menjadi pelopor layanan catering yang terlengkap dikota Batam.
2. Anugerah service catering agar dapat terus membangun strategi promosi dengan membuat promosi-promosi baru untuk dapat menarik lebih banyak lagi konsumen baru yang ada dikota Batam.
3. Pemilik terus mengali desain menarik dalam mendesain spanduk atau logo dan packaging agar lebih menarik.
4. Serta menjalin banyak kerja sama terhadap perusahaan industri ataupun perusahaan-perusahaan lainnya untuk menjadi mitra kerjasama.
5. Dan terus mengaupdate sinfromasi baru didalam media sosial, karena media sosial merupakan wadah yang sangat efektif dalam menjangkau banyak orang dalam memberikan atau menginformasikan sebuah informasi.