

BAB V

SIMPULAN DAN REKOMENDASI

5.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian ini menggunakan metode *Ten Types of Innovation* pada bisnis Nasi Madura Hasina Ririd, Ada tujuh point kesimpulan inovasi yang diterapkan oleh Nasi Madura Hasina Ririd :

1. Cost Leadership, Nasi Madura Hasina Ririd akan mempertahankan nilai harga jualnya, meskipun ada peningkatan harga bahan baku. Nasi Madura Hasina Ririd mengatasi permasalahan tersebut dengan memberikan target minimal pemesanan setiap harinya agar tidak merugi di biaya variabel.
2. Koopetisi, Nasi Madura Hasina Ririd meluaskan networkingnya dengan bergabung Paguyuban Kuliner Kabupaten Gresik yang di wadahi oleh pemerintahan Kabupaten Gresik. Networking dalam bisnis merupakan sebuah peran penting untuk dapat meningkatkan sebuah bisnis dengan melebarkan sebuah jaringan agar bisnis tersebut semakin dikenal banyak orang.
3. Efisiensi Proses, Nasi Madura Hasina Ririd memberdayakan apa yang di punyai dan menjadikan keluarga untuk sumber daya manusia yang membantu untuk usaha tersebut agar dapat menghemat pengeluaran biaya karyawan, Nasi Madura Hasina Ririd juga tidak ada biaya sewa tempat karena usaha ini dilakukan atau diproduksi di rumahnya sendiri
4. Ease of Use, Nasi Madura Hasina Ririd membuat sebuah desaign yang sangat sederhana dan menambahkan sebuah stiker contact person buat pemesanan agar mempermudah pelanggan untuk dapat mengetahui informasi Nasi Madura Hasina Ririd.

5. Loyalty Program, Nasi Madura Hasina Ririd memberikan sebuah pelayan dengan pemotongan harga bagi pelanggan setia dan membeli dengan kapasitas besar. Adanya potongan atau discount menjadikan pelanggan membandingkan harga dengan yang lain
6. Go Direct, Nasi Madura Hasina Ririd memanfaatkan penjualan secara online melalui Whatsapp dan Facebook untuk dapat menggapai penjualan ke pelanggan yang ditargetkan.
7. Values Aligment, Nasi Madura Hasina Ririd menjaga sebuah brandingan nama usahanya dengan cara memenuhi kebutuhan customer dalam setiap pemesanan, tepat waktu, memastikan cita rasa masakan dan service ke pelanggan.

5.2 Rekomendasi

1. Penelitian selanjutnya agar mengambil data lebih banyak usaha di bidang Food and Baverage yang sejenis. tidak hanya 1 dan 2 pesaing ekspedisi barang. Agar didapatkan hasil penelitian berupa inovasi & taktikal yang lebih valid
2. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan lebih mempersiapkan diri dalam proses penelitian yakni pengambilan dan pengumpulan data hingga bisa mendapatkan hasil penelitian, sehingga penelitian bisa berjalan dengan lancar dan baik sehingga penelitian ini bisa dijadikan bahan acuan untuk peneliti selanjutnya.