BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di Lamierra Coffee and Records, dapat disimpulkan bahwa strategi diversifikasi menu telah diterapkan secara sistematis dengan mengikuti tahapan yang dikembangkan oleh Kotler, yaitu dimulai dari penciptaan gagasan, penyaringan ide, pengembangan dan pengujian konsep, analisis bisnis, hingga tahap komersialisasi. Diversifikasi ini diwujudkan melalui peluncuran produk baru "Nasi Goreng Tuna Asap" yang terbukti efektif, baik dari segi penerimaan konsumen maupun potensi profitabilitas. Menu tersebut merupakan hasil modifikasi dari produk sebelumnya, "Nasi Tuna Asap", yang kemudian dikembangkan menjadi sajian yang lebih familiar dan disukai oleh pelanggan. Keterlibatan pelanggan dalam proses uji coba dan pemberian masukan turut berperan penting dalam menciptakan produk yang sesuai dengan selera pasar. Kolaborasi internal antara pemilik, koki, barista, serta masukan dari pelanggan menjadi kekuatan utama dalam menjalankan strategi diversifikasi menu yang adaptif dan berbasis pada kebutuhan pasar lokal.

B. SARAN

Bagi Lamierra Coffee and Records, disarankan untuk melaksanakan evaluasi secara berkala terhadap kinerja menu Nasi Goreng Tuna Asap, baik dari sisi penjualan maupun tingkat kepuasan pelanggan. Evaluasi ini bukan hanya bertujuan untuk memantau kinerja penjualan secara kuantitatif, tetapi juga untuk memperoleh masukan kualitatif dari konsumen mengenai cita rasa, porsi, penyajian, dan variasi menu. Dengan demikian, Lamierra dapat secara proaktif mengidentifikasi potensi perbaikan sebelum terjadi penurunan minat beli dari pelanggan. Pentingnya evaluasi berkala ini sejalan dengan prinsip manajemen

produk yang menekankan perlunya *continuous improvement* atau perbaikan berkelanjutan. Mengingat industri kuliner memiliki tingkat persaingan yang tinggi dan selera konsumen yang cepat berubah, keberhasilan suatu menu tidak dapat hanya bergantung pada kesuksesan awal peluncuran, tetapi harus dijaga melalui inovasi dan adaptasi yang berkesinambungan. Berdasarkan hasil penelitian ini, pengembangan varian baru dapat menjadi salah satu strategi efektif untuk mempertahankan relevansi menu. Misalnya, Lamierra dapat mempertimbangkan penambahan level kepedasan untuk menarik konsumen yang menyukai tantangan rasa, atau menghadirkan variasi topping seperti telur asin, keju, atau sayuran segar untuk menambah nilai jual dan memperluas segmentasi pasar. Selain itu, penawaran menu dalam bentuk paket (bundling) dengan minuman khas Lamierra berpotensi meningkatkan jumlah transaksi per pelanggan sekaligus menciptakan persepsi nilai yang lebih tinggi. Strategi diversifikasi lanjutan ini diharapkan tidak hanya menjaga daya tarik produk, tetapi juga mampu memperkuat brand positioning Lamierra sebagai kedai kopi yang tidak hanya unggul dalam minuman, tetapi juga memiliki sajian makanan yang khas dan berkualitas. Dengan demikian, keberhasilan diversifikasi menu tidak berhenti pada tahap peluncuran produk, melainkan terus berlanjut sebagai strategi jangka panjang yang adaptif terhadap dinamika pasar.