



Universitas Katolik Parahyangan
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis

Terakreditasi A

SK BAN –PT NO: 468/SK/BAN-PT/Akred/S/XII/2014

Strategi Ekspansi Ayam Penyet Dapur Ibu

Skripsi

Oleh

Jayanti Nur Laela Sari

2014320185

Bandung

2018



Universitas Katolik Parahyangan
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis

Terakreditasi A

SK BAN –PT NO: 468/SK/BAN-PT/Akred/S/XII/2014

Strategi Ekspansi Ayam Penyet Dapur Ibu

Skripsi

Oleh

Jayanti Nur Laela Sari

2014320185

Pembimbing

Sanerya Hendrawan, Ph.D

Bandung

2018

Universitas Katolik Parahyangan
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis



Tanda Pengesahan Skripsi

Nama : Jayanti Nur Laela Sari
Nomor Pokok : 2014320185
Judul : Strategi Ekspansi Ayam Penyet Dapur Ibu

Telah diuji dalam Ujian Sidang jenjang Sarjana
Pada Kamis, 19 Juli 2018
Dan dinyatakan **LULUS**

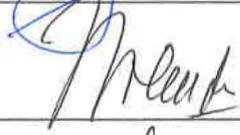
Tim Penguji

Ketua sidang merangkap anggota
Yoke Pribadi Kornarius, S.AB., M.Si

: 

Sekretaris

Sanerya Hendrawan, Ph.D

: 

Anggota

Fransiska Anita Subari, S.S., M.M.

: 

Mengesahkan,
Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik


Dr. Pius Sugeng Prasetyo, M.Si



Pernyataan

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Jayanti Nur Laela Sari
NPM : 2014320185
Program Studi : Ilmu Administrasi Bisnis
Judul : Strategi Ekspansi Ayam Penyet Dapur Ibu

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini merupakan hasil karya tulis ilmiah sendiri dan bukanlah merupakan karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar akademik oleh pihak lain. Adapun pendapat orang lain yang dikutip, ditulis sesuai dengan kaidah penulisan yang berlaku.

Pernyataan ini saya buat dengan penuh tanggung jawab dan bersedia menerima konsekuensi apapun sesuai peraturan yang berlaku apabila dikemudian hari diketahui bahwa pernyataan ini tidak benar.

Bandung, 10 Juli 2018



Jayanti Nur Laela Sari

ABSTRAK

Nama : Jayanti Nur Laela Sari

NPM : 2014320185

Judul : Strategi Ekspansi Ayam Penyet Dapur Ibu

Strategi ekspansi dilakukan agar bisnis yang dijalankan oleh sebuah perusahaan dapat mengalami perluasan dalam melakukan kegiatan bisnisnya. Keuntungan yang didapatkan dari ekspansi cukup menjanjikan, tetapi juga mengandung resiko kegagalan yang tidak kecil. Bisnis kuliner di Indonesia semakin meningkat dan memberikan distribusi terbesar untuk sektor ekonomi kreatif yaitu sebesar 34%. Tidak terkecuali di kota Sukabumi, salah satunya Ayam Penyet Dapur Ibu yang fokus menjual ayam penyet.

Penelitian ini membahas mengenai potensi pertumbuhan dari awal berbisnis hingga saat ini, strategi ekspansi apa yang telah dilakukan, dan prospek keberhasilan atas keputusan melakukan ekspansi pada Ayam Penyet Dapur Ibu.

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dan menggunakan metode penelitian studi kasus. Teknik dalam pengumpulan data yang digunakan adalah observasi dan wawancara. Teknik analisis data dalam penelitian ini dilakukan melalui pendekatan kualitatif, yang terdiri dari sumber data primer dan sekunder.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Ayam Penyet Dapur Ibu termasuk dalam kategori pertumbuhan, dengan implementasi strategi berupa pengembangan pasar. Penelitian ini menggunakan analisis industri dan strategi pertumbuhan untuk menganalisis potensi pertumbuhan. Selanjutnya, untuk menganalisis strategi ekspansi yang telah digunakan menggunakan strategi pengembangan pasar. Terakhir, dengan menggunakan penilaian strategi (evaluasi) dan *key success factor* untuk menganalisis prospek keberhasilan strategi ekspansi.

Kata Kunci – Bisnis Kuliner, Strategi Pertumbuhan, Strategi Ekspansi, Kunci Faktor Keberhasilan, Evaluasi.

ABSTRACT

Nama : Jayanti Nur Laela Sari

NPM : 2014320185

Judul : Strategi Ekspansi Ayam Penyet Dapur Ibu

Expansion strategy is done to make a business which is run by a company can develop bigger. The benefit of expansion strategy is quite promising, but it also create quite risk or failure. Culinary business in Indonesia is more increasing and giving the biggest distribution for the creative economy sector, about 34%. It also happens in Sukabumi, one of them is Ayam Penyet Dapur Ibu which focuses on selling ayam penyet.

This research explains about growth potential from the early business until now, the expansion strategy done, and prospect of a successful expansion strategy (based on the decision of the expansion of Ayam Penyet Dapur Ibu.)

This research uses descriptive and research case study method. The data collection techniques used in this research are observation and interview. The data analysis in this research is qualitative method, consisting of primary data source and secondary.

The research results show that Ayam Penyet Dapur Ibu is included in growth strategy implementation by market development. This research uses industry analysis and growth strategy to analyze the growth potential. Furthermore, to analyze the used expansion strategy, it is done using development market strategy. Lastly, evaluation strategy and key success factor are used to analyze the prospect of a successful expansion strategy.

Keywords – Culinary Business, Growth Strategy, Expansion Strategy, Key Success Factors, Evaluation

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Strategi Ekspansi Ayam Penyet Dapur Ibu”. Shalawat serta salam semoga selalu tercurah kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW.

Penelitian ini dibuat sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata-1 (S1) di Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis, Universitas Katolik Parahyangan, Bandung.

Selama proses penyelesaian skripsi ini, penulis banyak memperoleh dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini, penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah memberikan dorongan, bantuan, serta bimbingan baik secara moril maupun materil yang sangat berarti selama penyelesaian skripsi ini, yaitu sebagai berikut:

1. Bapak Mangadar Situmorang, Ph.D selaku Rektor Universitas Katolik Parahyangan.
2. Bapak Dr. Pius Sugeng Prasetyo selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik.
3. Bapak Dr. Aknolt Kristian Pakpahan selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Alumni, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik.
4. Ibu Dr. Margaretha Banowati Talim, M.Si selaku Ketua Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis.

5. Bapak Albert Mangapul Parulian Lumban Tobing, ST., M.AB. selaku Sekretaris Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis.
6. Bapak Sanerya Hendrawan, Ph.D selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu, bimbingan dan pengarahan kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian ini.
7. Seluruh tenaga pengajar Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan pembelajaran selama proses perkuliahan;
8. Seluruh staf tata usaha di Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Katolik Parahyangan.
9. Ka Reza Firmasyah dan Nitta Aulia Arif selaku *owner* dan *co-owner* Ayam Penyet Dapur Ibu yang telah memberikan waktu dan informasi sebagai bagian dari penyusunan penelitian ini.
10. Bapak dan Mama yang selalu memberikan doa, motivasi, dan dukungan baik moril maupun materil dalam proses perkuliahan penulis dari awal hingga akhir masa perkuliahan. Terima kasih untuk segalanya yang sudah diberikan.
11. Tete, Yanti Nurhayati. Terima kasih sudah memberi dukungan, motivasi, doa, dan membantu penulis dalam segala hal, sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian ini. Maaf selalu direpotkan, terima kasih atas semuanya.
12. Abu yang selalu mendoakan dan memberi dukungan, serta seluruh keluarga penulis yang tidak dapat disebutkan satu per satu terima kasih atas doa dan dukungan yang diberikan sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian ini.

13. Ananda Eka Setia, terima kasih selalu membantu dalam segala hal ketika penulis memerlukan bantuan, memberikan saran dan motivasi kepada penulis dalam proses menyelesaikan penelitian ini, maaf selalu direpotkan.
14. Rizky Amalia, terima kasih telah membantu penulis dalam menyempurnakan dan memberi dukungan penelitian ini.
15. Ananda Eka Setia, Ira Fitriyani, Marisa, Muna Ayu Fauziyyah, Rizky Amalia, Sabhila Reyhanza Maulibi Tenya, Sabhila Reyhanza Maulibi Tenya, dan Syifa Dinauri Nurul Azmi selaku teman dari Sukabumi, terima kasih atas dukungan dan motivasinya.
16. Kelucan, terima kasih telah memberikan semangat kepada penulis ditengah kesibukannya masing-masing.
17. Cynthia Budi Utami, Cynthia Evania, Defota Nadia Ayowembun, Odelia Rosavina Hadi, Reina Marcelline, dan Selly Christiani, terima kasih atas dukungan serta bantuan dan momen-momen yang telah diberikan selama masa perkuliahan.
18. Nahda Amalia, Nurzahra, Ms. Rahma, Oktavia Muslimah, dan Virna Silvianti yang telah membantu dan memberikan dukungan kepada penulis dalam menyelesaikan penelitian ini.
19. Wanna One, khususnya Hwang Minhyun yang memberikan semangat setelah keluarga dan teman-teman. Terima kasih sudah membuat penulis memiliki semangat untuk menyelesaikan penelitian ini.

20. Ka Pasha Fierera, terima kasih sudah memberi dukungan, pengalaman baru, berharga yang tidak penulis ketahui sebelumnya, dan memberikan waktu untuk membicarakan konten dari yang penting sampai tidak penting (khususnya tentang “kanebo kering”).
21. Grup Cokiber, Lisa Anisya Septiani dan I Gusti Dewa Ayu Larasati yang selalu memberi konten-konten wanana yang membuat penulis tambah semangat dalam menyelesaikan penelitian ini.
22. Seluruh teman-teman angkatan 2014 Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, khususnya Ilmu Administrasi Bisnis yang telah memberikan banyak pengalaman kepada penulis selama masa perkuliahan.
23. Seluruh pihak yang tidak dapat penulis satu per satu, terima kasih atas bantuan dan dukungannya selama proses menyelesaikan penelitian ini.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna karena keterbatasan pengetahuan dan keterampilan dari penulis. Oleh karena itu, penulis menerima segala bentuk kritik dan saran dari para pembaca yang bersifat membangun. Akhir kata, penulis berharap skripsi ini dapat menjadi bahan pembantu dan bermanfaat bagi seluruh pihak yang membutuhkan.

Bandung, 10 Juli 2018

Jayanti Nur Laela Sari

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
<i>ABSTRACT</i>	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR DIAGRAM	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Identifikasi Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Kegunaan Penelitian	5
BAB II LANDASAN TEORI	8
2.1 Strategi	8
2.2 Potensi Pertumbuhan	9
2.2.1 Potensi Pertumbuhan menggunakan Analisis Industri	9
2.3 Strategi Ekspansi yang Telah Dilakukan	15
2.3.1 Strategi Ekspansi dengan Perluasan Pasar (<i>Market Development</i>)	16

2.4 Prospek Keberhasilan Startegi Ekspansi	17
2.4.1 Prospek Keberhasilan Strategi Ekspansi Menggunakan Penilaian Strategi (Evaluasi).....	17
2.4.2 Prospek Keberhasilan Strategi Ekspansi Menggunakan Analisis Lingkungan Internal.....	18
2.4.3 Prospek Keberhasilan Strategi Ekspansi Menggunakan <i>Key Success Factors</i>	18
BAB III METODE PENELITIAN.....	24
3.1 Jenis Penelitian	24
3.2 Metode Penelitian.....	24
3.3 Teknik Pengumpulan Data	25
3.4 Teknik Analisis Data	26
BAB IV OBJEK PENELITIAN.....	32
4.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	32
4.2 Profil Perusahaan.....	34
4.2.1 Visi Perusahaan.....	34
4.2.2 Misi Perusahaan.....	34
4.3 Kebijakan Perusahaan	34
4.4 Nilai Perusahaan.....	35
4.5 Aktivitas Perusahaan	36

4.6 Struktur Organisasi.....	40
BAB V HASIL DAN PEMBAHASAN.....	44
5.1 Potensi Pertumbuhan.....	44
5.1.1 Potensi Pertumbuhan menggunakan Analisis Industri	44
5.2 Strategi Ekspansi yang Telah Dilakukan.....	50
5.3 Prospek Keberhasilan Strategi Ekspansi	53
5.3.1 Analisis Lingkungan Internal.....	53
5.3.2 Penilaian Evaluasi.....	56
5.3.3 <i>Key Success Factors</i>	62
5.4 Pembahasan	70
5.4.1 Potensi Pertumbuhan	70
5.4.2 Strategi Ekspansi yang Telah dilakukan.....	80
5.4.3 Prospek Keberhasilan Strategi Ekspansi.....	81
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN	83
6.1 Kesimpulan.....	83
6.2 Saran.....	84
DAFTAR PUSTAKA	87
LAMPIRAN.....	93

DAFTAR TABEL

Tabel 5.1 Daftar Perusahaan Pesaing Ayam Penyet Dapur Ibu	44
Tabel 5.2 Daftar Perusahaan Produk Pengganti Ayam Penyet Dapur Ibu	47
Tabel 5.3 Laporan laba tahunan Ayam Penyet Dapur Ibu gerai Sukabumi	52
Tabel 5.4 Laporan laba tahunan Ayam Penyet Dapur Ibu gerai Depok	53
Tabel 5.5 Laporan laba tahunan Ayam Penyet Dapur Ibu gerai Jatinangor	53
Tabel 5.6 <i>Key Success Factors</i> Ayam Penyet Dapur Ibu.....	60
Tabel 5.7 Total transaksi gerai di Sukabumi tahun 2014 – 2017.....	76
Tabel 5.8 Total transaksi gerai di Depok tahun 2014 – 2017	76
Tabel 5.9 Total transaksi gerai di Jatinangor tahun 2014 – 2017	76

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Model Lima Kekuatan Porter	14
Gambar 4.1 Logo Ayam Penyet Dapur Ibu	36

DAFTAR DIAGRAM

Diagram 4.1 Struktur Organisasi Ayam Penyet Dapur Ibu.....	40
Diagram 5.1 Laporan laba Ayam Penyet seluruh gerai tahun 2014 – 2017	54
Diagram 5.2 Total transaksi seluruh gerai tahun 2014 – 2017	77

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Daftar Wawancara	90
Lampiran 2 : Menu Ayam Penyet Dapur Ibu.....	103
Lampiran 3 : Gerai Ayam Penyet Dapur Ibu di Sukabumi.....	105
Lampiran 4 : Gerai Ayam Penyet Dapur Ibu di Depok	106
Lampiran 5 : Gerai Ayam Penyet Dapur Ibu di Jatinangor	107
Lampiran 6 : Menu <i>Best Seller</i> Ayam Penyet Dapur Ibu	108

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Bisnis kuliner di Indonesia memiliki prospek pertumbuhan yang sangat baik dari tahun ke tahun. Selain dikarenakan oleh banyaknya ide yang muncul dari pelaku bisnis itu sendiri, hal tersebut disebabkan oleh kebutuhan yang semakin tinggi dan gaya hidup (*lifestyle*) masyarakat yang berubah. Selain itu, pola hidup masyarakat dengan kegiatan yang padat, contohnya bekerja hingga malam hari membuat masyarakat yang bekerja tersebut lebih sering memesan makanan ketimbang makan di rumah. Pola hidup masyarakat di Indonesia yang seperti itu menjadikan bisnis dalam bidang kuliner memiliki peluang yang besar dan menjanjikan jika bisnis tersebut tepat pengelolaannya.

Dikutip dari artikel ini menurut Deputi Akses Permodalan Bekraf, Fadjar Hutomo (dalam Juniman, 2017) menyebut bisnis kuliner memberikan kontribusi terbesar untuk sektor ekonomi kreatif. Fadjar menjelaskan dari total 16 sektor, terdapat 3 sektor yang menyumbang 30% untuk perekonomian dalam bidang kreatif. Tiga sektor tersebut yakni kuliner, mode, dan kerajinan. Kuliner memberikan distribusi hingga 34%. Selain itu, Fadjar menjelaskan bahwa peningkatan dalam bidang kuliner tersebut disebabkan karena tingkat pendapatan per kapita naik dan

tumbuh, sehingga peluang gaya hidup pun akan ikut naik. Kuliner juga akan selalu dicari, bukan makan karena lapar tetapi makan karena menjadi gaya hidup.

Makanan ialah salah satu kebutuhan pokok yang pasti dibutuhkan oleh semua orang. Indonesia sendiri terkenal dengan keanekaragaman kulinernya di setiap daerah. Sehingga, hal tersebut dijadikan salah satu inspirasi bagi pelaku bisnis untuk membuka bisnis kuliner untuk makanan khas dari daerahnya masing-masing. Oleh karena itu, hal ini pun makin memperkuat mengapa bisnis kuliner di Indonesia semakin ramai saja. Pertumbuhan penduduk yang semakin meningkat pun mendorong para pelaku bisnis untuk membuat usaha seiring dengan semakin beragamnya selera masyarakat di Indonesia. Tidak terkecuali di Kota Sukabumi dengan jumlah 321.097 penduduk, terakhir disensus pada tahun 2016 oleh Badan Pusat Statistika (BPS) Kota Sukabumi.

Ayam Penyet Dapur Ibu adalah sebuah bisnis dalam bidang kuliner berlokasi di kota Sukabumi dengan fokus menjual Ayam Penyet. Selain itu, Ayam Penyet Dapur Ibu juga memperhatikan tren makanan yang sedang terjadi. Misalnya pada tahun 2014, Ayam Penyet Dapur Ibu menyediakan kue cubit *green tea*, *taro* dan *red velvet* dengan berbagai macam topping. Saat ini Ayam Penyet Dapur Ibu menyediakan sate taichan, ayam geprek *mozzarella* dan *spicy wings*. Hal tersebut hanya bersifat sementara, karena dari waktu ke waktu tren makanan selalu berganti-ganti. Ayam Penyet Dapur Ibu hanya mengikuti tren pada saat itu sedang ramai dan rasa ingin tahu masyarakat yang tinggi dengan adanya inovasi-inovasi tersebut.

Walaupun, Ayam Penyet Dapur Ibu mengikuti tren makanan saat ini, masyarakat tetap saja memilih menu ayam penyet beserta nasi sebagai makanan pokok. Karena, pola pikir masyarakat di Indonesia “belum makan kalau belum makan nasi”. Sehingga, menu makanan tren tersebut dipilih masyarakat sebagai menu kedua setelah nasi. Akan tetapi, inovasi harus tetap dilakukan oleh Ayam Penyet Dapur Ibu untuk membawa rasa baru pada masyarakat dan membuat masyarakat merasakan seperti apa rasa makanan yang sedang tren pada saat ini, tetapi dengan tidak meninggalkan menu utama yang menjadi ciri khas dari Ayam Penyet Dapur Ibu, yakni ayam penyet itu sendiri. Ayam Penyet Dapur Ibu pun membuka cabang diluar Kota Sukabumi, yakni di Depok dan di Jatinangor.

Salah satu strategi yang dapat pelaku bisnis lakukan ialah dengan strategi ekspansi agar bisnis yang dijalaninya dapat mengalami perluasan dalam melakukan kegiatan bisnisnya. Strategi ekspansi menekankan pada penambahan/perluasan produk, pasar dan fungsi-fungsi perusahaan lainnya, sehingga aktivitas perusahaan meningkat.

Selain keuntungan yang ingin diraih lebih besar, strategi ekspansi mengandung resiko kegagalan yang tidak kecil (Porter, David, & Hunger, 2001, p. 33). Ayam Penyet Dapur Ibu, melihat peluang untuk melakukan ekspansi pada bisnisnya di kota Depok dan Jatinangor. Perkembangan kota Depok semakin berkembang pesat sejak 5 tahun terakhir terlihat jelas. Depok sudah menjadi buruan pengusaha untuk melebarkan sayap dalam berbisnis dan berusaha. Perusahaan yang

hendak melakukan strategi ekspansi membutuhkan dana yang tidak sedikit, sehingga untuk melakukan strategi ekspansi, pelaku bisnis harus berusaha keras dalam mencari sumber pendanaan yang mudah dan tidak membebani keuangan perusahaannya. Dengan ketatnya persaingan dalam bidang usaha kuliner ini dan sulitnya untuk melakukan strategi ekspansi, maka penulis tertarik untuk mengambil judul “**Strategi Ekspansi Ayam Penyet Dapur Ibu**”

1.2 Identifikasi Masalah

Ayam Penyet Dapur Ibu adalah bisnis dalam bidang kuliner yang terus berinovasi guna mempertahankan dan mengembangkan bisnisnya untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar. Gerai Ayam Penyet Dapur Ibu yang dibuka di beberapa kota berada di lokasi yang mudah dijangkau, dekat dengan keramaian, dan dekat dengan Universitas ternama di daerah tersebut. Ayam Penyet Dapur Ibu dapat dikatakan memiliki lokasi yang strategis. Hal tersebut disebabkan kondisi persaingan saat ini semakin kuat dengan kompetitor yang semakin banyak, membuat inovasi semakin menyaingi usaha dari Ayam Penyet Dapur Ibu, maka peneliti akan membahas mengenai pokok permasalahan dibahas, diteliti, dijawab dalam penelitian yang dilakukan, yakni strategi ekspansi seperti apa yang dipilih oleh Ayam Penyet Dapur Ibu.

Pertanyaan Terkait:

1. Bagaimana potensi pertumbuhan Ayam Penyet Dapur Ibu dari awal bisnis dimulai sampai dengan saat ini?
2. Apa dan bagaimana strategi ekspansi yang telah dilakukan oleh Ayam Penyet Dapur Ibu?
3. Bagaimana prospek keberhasilan atas keputusan melakukan ekspansi pada bisnis Ayam Penyet Dapur Ibu?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui potensi pertumbuhan Ayam Penyet Dapur Ibu dari awal bisnis dimulai sampai saat ini.
2. Untuk mengetahui strategi ekspansi yang telah dilakukan oleh Ayam Penyet Dapur Ibu.
3. Untuk mengetahui prospek keberhasilan atas keputusan melakukan ekspansi pada bisnis Ayam Penyet Dapur Ibu.

1.4 Kegunaan Penelitian

Penulis mengharapkan penelitian ini dapat berguna untuk:

- 1. Dari segi teoritis**
 - a) Bagi masyarakat**

Penulis mengharapkan hasil dari Penelitian ini berguna bagi masyarakat yang tertarik pada Startegi Kebijakan Bisnis, khususnya pada Strategi Ekspansi. Selain itu, Penulis mengharapkan hasil dari penelitian ini dapat menjadikan bahan pertimbangan maupun masukan yang bermanfaat.

b) Bagi Penulis

Dapat memperoleh pengalaman serta ilmu atas penelitian yang sedang dijalankan. Dan untuk menambah wawasan dan pengetahuan penulis mengenai hal-hal yang berkaitan dengan strategi ekspansi.

2. Dari segi praktis

a) Bagi Perusahaan yang diteliti

Penulis mengharapkan dari hasil penelitian ini dapat memberikan gambaran apa saja yang menjadi kekuatan serta kelemahan perusahaan yang diteliti dari strategi yang telah dilakukan yang mungkin akan diterapkan dimasa yang akan datang. Serta memberikan motivasi kepada perusahaan yang diteliti agar tetap melakukan ekspansi yang lebih besar dibandingkan pada saat ini.

b) Bagi Perusahaan sejenis

Penulis mengharapkan untuk perusahaan yang memiliki usaha bisnis dalam bidang kuliner, penelitian ini dapat dijadikan sebagai referensi baru untuk melakukan inovasi baru serta menjadikan hasil penelitian ini untuk mengetahui bagaimana cara melakukan strategi ekspansi yang tepat.