

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Dari penelitian yang telah dilakukan mengenai kepuasan konsumen pada Rumah Makan Baso Malang Karapitan yang terletak di Jalan Merdeka No. 21 Bandung khususnya bagi konsumen yang menyantap hidangan pilihan sesuai dengan selera, dari sekian banyak menu makanan yang ditawarkan, didapatkan bahwa banyak sekali konsumen yang sangat merasa puas sekali dengan semua pelayanan yang disajikan Rumah Makan Baso Malang Karapitan.

Dari analisis yang dilakukan dapat diambil kesimpulan bahwa Rumah Makan Baso Malang Karapitan sangat digemari oleh konsumen dan juga bagi mereka pelayanan, rasa, tempat yang sangat memuaskan, nyaman, enak. Maka dari itu konsumen sangat senang apabila mengunjungi dan menyantap hidangan di Rumah Makan Baso Malang Karapitan.

Berdasarkan hasil dari penelitian yang penulis lakukan, mendapat data sebagai berikut:

Tabel 5.1
Penilaian Responden Berdasarkan Rasa Masakan Bercitra Tinggi

KETERANGAN	JUMLAH	PERSENTASE
Sangat Puas	16	32%
Puas	19	38%
Cukup Puas	15	30%
Tidak Puas	0	0%
Sangat Tidak Puas	0	0%
Total	50	100%

Sumber: Kuesioner (data yang telah diolah)

Tabel 5.2
Penilaian Responden Berdasarkan Menu dan Tempat yang Selalu Dicari Konsumen

KETERANGAN	JUMLAH	PERSENTASE
Sangat Baik	18	36%
Baik	14	28%
Cukup	15	30%
Kurang	3	6%
Tidak Baik	0	0%
Total	50	100%

Sumber: Kuesioner (data yang telah diolah)

Tabel 5.3
Penilaian Responden Berdasarkan Baso Malang Disukai Sebagai Favorit

KETERANGAN	JUMLAH	PERSENTASE
Sangat Baik	18	36%
Baik	16	32%
Cukup	15	30%
Kurang	1	2%
Tidak Baik	0	0%
Total	50	100%

Sumber: Kuesioner (data yang telah diolah)

Tabel 5.4
Penilaian Responden Berdasarkan Ruang Makan

KETERANGAN	SEJUMLAH	PERSENTASE
Sangat Puas	15	30%
Puas	16	32%
Cukup Puas	19	38%
Tidak Puas	0	0%
Sangat Tidak Puas	0	0%
Total	50	100%

Sumber: Kuesioner (data yang telah diolah)

Tabel 5.5
Penilaian Responden Berdasarkan Sebagai Tempat Berkumpul

KETERANGAN	JUMLAH	PERSENTASE
Sangat Puas	13	29%
Puas	21	42%
Cukup Puas	16	32%
Tidak Puas	0	0%
Sangat Tidak Puas	0	0%
Total	50	100%

Sumber: Kuesioner (data yang telah diolah)

5.2. Saran

Dari hasil analisa maka untuk dapat tetap dapat bersaing merebut dan bahkan mempertahankan pangsa pasar di dalam usaha Rumah Makan Baso Malang Karapitan, dapat disarankan antara lain hal-hal sebagai berikut:

1. Membuat strategi pemasaran yang lebih efektif untuk mencegah penurunan penjualannya di masa yang akan datang, misalnya: dengan lebih gencar dalam melakukan promosi dan memberikan bonus atau *discount* terhadap pembelian, atau dengan menambah/ memperbanyak *varians* jenis menu makanan baru sesuai dengan rasa masakan khas yang disukai di daerah yang bersangkutan, agar konsumen lebih tertarik.
2. Membuat iklan atau slogan yang unik, menarik, dan berbeda dari pesaing agar dapat membuat konsumen lebih mengingat, mengenal, dan akhirnya membeli hidangan dari sajian menu-menu makanan tersebut

ketika akan membeli. Khususnya untuk Indonesia kesan sebagai makanan untuk bersama keluarga harus tetap dipertahankan mengingat Indonesia sebagai negara yang berbudaya timur masih menjunjung tinggi nilai-nilai keluarga.

3. Membuat desain ruangan dengan cat, tulisan yang unik dengan warna-warna yang menarik untuk menu-menu makanan baso, dan menu-menu lainnya, sehingga dapat menarik perhatian konsumen.
4. Hendaknya Rumah Makan Baso Malang Karapitan mempertahankan kualitas dari menu-menu makanan saat ini yang akan disajikan dan jika memungkinkan hendaknya meningkatkan kualitas makanan-makanan yang akan disajikan, sehingga konsumen akan merasa puas atau bahkan sangat puas terhadap kualitas dari menu-menu makanan Rumah Makan Baso Malang Karapitan dan lebih bersedia untuk mengajak orang lain untuk menikmati dan menyantap hidangan di Rumah Makan Baso Malang Karapitan sehingga pangsa pasar akhirnya dapat bertambah.