

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, didapatkan kesimpulan sebagai berikut:

1. Hal-hal yang dianggap penting oleh konsumen dalam memilih rumah makan dapur sari laut yaitu:

- Keanekaragaman menu makanan
- Keanekaragaman menu minuman
- Kesegaran bahan makanan yang digunakan
- Kualitas rasa makanan yang disajikan
- Penataan hidangan yang disajikan
- Kebersihan makanan yang disajikan
- Kesesuaian harga dengan kualitas makanan atau minuman
- Kesesuaian harga dengan porsi makanan atau minuman
- Variasi paket makanan dengan harga terjangkau
- Variasi sambal yang disajikan (sambal kecap, sambal terasi, dll)
- Harga menu di rumah makan dibandingkan dengan restoran/rumah makan sejenis
- Kejelasan lokasi rumah makan
- Kejelasan papan nama atau penanda rumah makan
- Kemudahan parkir di sekitar rumah makan
- Kemudahan rumah makan diakses angkutan umum
- Frekuensi diskon pada hari-hari raya atau event tertentu
- Frekuensi promosi melalui media elektronik
- Frekuensi promosi melalui brosur
- Frekuensi voucher diskon
- Kejelasan karyawan dalam menerangkan menu makanan
- Kesopanan karyawan dalam melayani konsumen

- Kesigapan karyawan dalam melayani konsumen
- Kejujuran karyawan dalam melayani konsumen
- Kerapihan karyawan dalam berpenampilan
- Jumlah karyawan yang memadai
- Ketepatan karyawan dalam memberikan makanan dan minuman
- Jumlah meja dan kursi yang mencukupi
- Keunikan desain rumah makan
- Kecepatan wifi di rumah makan
- Kebersihan alat makan yang digunakan
- Kualitas penerangan yang memadai
- Kelengkapan daftar menu (harga)
- Kelengkapan alat makan (sendok, garpu, tisu, tusuk gigi, dll)
- Kebersihan tempat makan (meja, kursi, lantai)
- Kebersihan toilet
- Kebersihan wastafel
- Kelengkapan pada toilet dan wastafel (sabun cuci tangan, gayung, dll)
- Volume fasilitas musik di rumah makan
- Tempat ibadah (musholla) yang bersih dan memadai
- Kualitas sirkulasi udara
- Kecepatan penyajian makanan
- Kecepatan penyajian minuman
- Ketepatan penyajian makanan dan minuman dengan pesanan
- Ketersediaan bukti pembayaran yang jelas
- Proses pembayaran yang cepat (nota-pembayaran)
- Ketepatan dalam perhitungan harga makanan dan minuman
- Alternatif pilihan pembayaran (tunai, debit, atau credit)
- Layanan delivery gratis dengan jumlah pembelian tertentu
- Layanan keluhan konsumen secara langsung maupun tidak langsung
- Penampilan band-band di rumah makan
- Dekorasi khas (ornamen atau hal yang unik) dari RM

2. Tingkat kinerja Rumah Makan Dapur Sari Laut pada saat ini dapat dikatakan baik dilihat dari nilai rata-rata tingkat kinerja pada pengolahan di metode IPA yaitu 2,913 (mendekati angka 3 yang berarti baik).
3. *Segmentation* dan *Targeting* dapat dilihat pada tabel 6.1

Tabel 6.1
Segmentation dan *Targeting* RM Dapur Sari Laut

No.	Jenis	Segmentasi
1	Tempat Tinggal	Bandung Utara
		Bandung Selatan
		Bandung Barat
		Bandung Tengah
		Bandung Timur
		Jakarta
		Sekitar Bandung
		Lain-Lain
		< 18 tahun
2	Usia	18-23 tahun
		24-40 tahun
		41-65 tahun
		> 65 tahun
3	Pekerjaan	Pelajar
		Mahasiswa
		Pegawai negeri
		Pegawai swasta
		Wiraswasta
4	Penghasilan	Profesional
		< Rp 2.000.000
		≥ Rp 2.000.000 - Rp 5.000.000
		> Rp 5.000.000 - Rp 10.000.000
		> Rp 10.000.000 - Rp 30.000.000
		> Rp 30.000.000 - Rp 50.000.000
5	Uang yang Dikeluarkan Per Orang Per Kali Datang	> Rp 50.000.000
		< Rp 20.000
		≥ Rp 20.000 - Rp 40.000
		> Rp 40.000 - Rp 60.000
		> Rp 60.000 - Rp 100.000
6	Informasi mengenai RM Dapur Sari Laut	> Rp 100.000 - Rp 200.000
		> Rp 200.000
		Melihat Sendiri
		Teman
7	Makanan yang Biasa Dipesan di Restoran <i>Sea Food</i>	Keluarga
		Kepiting
		Cumi-cumi
		Udang
		Kerang
		Ikan
8	Makanan Kegemaran	Lain-lain
		<i>Sea food</i>
		<i>Chinese food</i>
		<i>Western food</i>
		<i>Sundanese food</i>

Positioning dari Rumah Makan Dapur Sari Laut adalah dengan menetapkan slogan “Sea food segar, rasa berbeda, dengan harga terjangkau”.

4. Strategi bisnis apa yang sebaiknya dilakukan oleh Rumah Makan Dapur Sari Laut yaitu strategi *growth* (tumbuh dan bina).

5. Hal-hal yang menjadi kekuatan dan kelemahan RM Dapur Sari Laut serta peluang dan ancaman dari lingkungan:

Kekuatan:

- Kesegaran bahan makanan yang digunakan sangat baik
- Kualitas makanan yang disajikan baik (rasa, penampilan, dan kebersihan)
- Harga yang sesuai dengan kualitas makanan dan minuman
- Karyawan yang terampil dan berpengalaman
- Tempat makan yang nyaman (penerangan, sirkulasi udara, jumlah kursi cukup)
- Kelengkapan daftar menu dan harga
- Tempat makan yang bersih
- Pilihan sambal yang bervariasi (sambal terasi, sambal kecap, dll)
- Proses pembayaran yang cepat dan tepat

Kelemahan:

- Kurangnya promosi melalui berbagai media
- Fasilitas *wifi*
- Fasilitas musholla yang bersih dan memadai
- Waktu untuk menyajikan makanan terlalu lama
- Alternatif pembayaran lain (debit atau credit)
- Fasilitas *delivery* dengan jumlah pembelian tertentu

Peluang:

- Lokasi yang strategis dekat perkantoran dan sekolah-sekolah
- Pola hidup masyarakat yang serba instan (modern)
- Daya beli masyarakat baik
- Adanya pertumbuhan penduduk
- Hubungan dengan pemasok baik

- Perkembangan teknologi

Ancaman:

- Tingkat persaingan yang ketat
- Adanya kenaikan BBM
- Asumsi masyarakat bahwa *sea food* mahal
- Adanya perubahan selera konsumen
- Adanya produk substitusi
- Persaingan yang kurang sehat
- Ancaman naiknya inflasi

6. Usulan strategi pemasaran yang dapat diterapkan di RM Dapur Sari Laut:

- Melakukan inovasi produk terus-menerus
- Membuat layanan *catering*
- Membuat menu paket murah
- Menetapkan harga yang bersaing
- Melakukan promosi *sea food* murah
- Mempelajari tren makanan yang sedang populer
- Membuat promosi menarik melalui brosur dan media *online*
- Mencari cara untuk mengurangi waktu proses pembakaran ikan
- Memberi potongan harga kepada pelanggan yang melakukan promosi
- Bekerja sama dengan pihak bank untuk mengadakan promo atau potongan harga tertentu
- Bekerja sama dengan GO-JEK untuk menyediakan layanan *delivery*
- Melakukan efisiensi sumber daya

6.2 Saran

Berdasarkan hasil analisis data dan kesimpulan yang diperoleh dalam penelitian ini, penulis mengajukan beberapa saran, yaitu:

- Sebaiknya RM Dapur Sari Laut tetap menjaga dan meningkatkan faktor-faktor yang menjadi kelebihanannya sehingga dapat bersaing dengan rumah makan lainnya.

- Sebaiknya RM Dapur Sari Laut memperbaiki kekurangannya dengan melakukan berbagai upaya yang sesuai dengan strategi perusahaannya dan mempertimbangkan usulan-usulan yang telah diberikan.
- Untuk penelitian yang berikutnya, sebaiknya dalam membuat kuesioner penelitian tidak langsung menghitamkan kolom tingkat kinerja yang belum dilakukan oleh perusahaan karena dari hal tersebut dapat terlihat keseriusan konsumen dalam menjawabnya.
- Untuk penelitian selanjutnya, sebaiknya pada saat sebelum penyebaran kuesioner penelitian sudah dibuat lokasi penyebaran dan rencana jumlah kuesioner yang disebar.
- Untuk penelitian berikutnya dalam pembuatan kuesioner pendahuluan harus jelas tujuan yang ditanyakannya. Sebaiknya dijelaskan kuesioner pendahuluan untuk RM Dapur Sari Laut bukan kuesioner untuk menilai variabel yang dianggap penting di rumah makan.

