

BAB V

KESIMPULAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan penulis yang berkaitan dengan bauran promosi yang mempengaruhi minat beli konsumen, maka penulis menyimpulkan beberapa hal penting :

1. Berdasarkan identitas dari 50 responden yang teliti menunjukkan hasil penelitian yang diperoleh mengenai komposisi responden berdasarkan jenis kelamin pria 31 orang (62%); usia antara 26-50 tahun sebanyak 20 orang (40%); lulusan perguruan tinggi sebanyak 35 orang (70%); pekerjaan wiraswasta 21 orang (42%); penghasilan perbulan 5 juta-10juta 23 orang (46%); datang makan bersama keluarga 28 orang (56%); pengunjung di hari minggu 28 orang (56%); mengetahui Dapur Cobek dari keluarga sebanyak 14 orang (28%); yang memilih kualitas produk sebanyak 24 orang (48%); yang datang jam 16:00-19:00 sebanyak 21 orang (42%), dari kesimpulan seluruhnya dari data diatas maka dapat disimpulkan bahwa banyak pria dan telah berkeluarga yang bersantap di rumah makan Dapur Cobek, dan Rumah makan sunda merupakan rumah makan yang berkelas atas maka banyaknya peminatnya pun kalangan menengah keatas dari segi pendidikan maupun segi pendapatan. Para pengunjung biasanya bersantap pada hari libur dan sore menjelang makan

malam dan mereka umumnya menyukai dapur cobek karena kualitas rasanya.

2. Dari 50 orang responden menyatakan bahwa adanya voucher diskon dari Rumah Makan Dapur Cobek, sebanyak 45 orang (90%) sangat menarik; adanya diskon 15% yang diberikan kepada pelajar sebanyak 45 orang (90%) menyatakan sangat menarik; adanya fasilitas member sebanyak 45 orang (90%) menyatakan sangat menarik; adanya paket murah sebanyak 33 orang (66%) menyatakan sangat menarik; adanya fasilitas delivery sebanyak 33 orang (66%) menyatakan sangat menarik; adanya kupon sebesar Rp 100 ribu sebanyak 37 orang (74%) menyatakan sangat menarik; tanggapan mengenai susunan kalimat pada iklan di koran sebanyak 36 orang (70%) menyatakan sangat menarik; gambar iklan di majalah sebanyak 29 orang (58%) menyatakan menarik; adanya brosur yang disebarakan sebanyak 27 orang (58%) menyatakan menarik; adanya billboard di depan rumah makan sebanyak 29 orang (58%) menyatakan sangat menarik; dari data diatas maka penulis hanya mengambil data yang mempunyai presentase terbanyak dan sangat konstan. Dapat dilihat bahwa disini para konsumen sangat setuju dengan adanya diskon dan sangat menyukai brosur dengan gambar yang bagus dan menarik dan dengan billboard yang sederhana maka mudah bagi konsumen untuk mengingat.
3. Dari 50 orang responden menyatakan bahwa adanya simbol yang mudah diingat, sebanyak 30 orang (60%) menyatakan sangat menarik; bangunan rumah makan Dapur Cobek, sebanyak 30 orang (60%) menyatakan

menarik; lokasi rumah makan yang strategis, sebanyak 37 orang (74%) menyatakan menarik; pelayanan yang diberikan untuk konsumen, sebanyak 26 orang (52%) menyatakan sangat menarik; adanya diskon yang diberikan kepada pelanggan, sebanyak 25 orang (50%) menyatakan menarik; banyaknya pilihan macam menu, sebanyak 32 orang (64%) menyatakan menarik; harga menu makanan di dapur cobek, sebanyak 36 orang (72%) menyatakan menarik; pengaruh iklan terhadap konsumen, sebanyak 32 orang (64%) menyatakan sangat menarik; tampilan menu yang disajikan, sebanyak 36 orang (72%) menyatakan sangat menarik; kesesuaian gambar brosur terhadap menu yang disajikan, sebanyak 32 orang (64%) menyatakan sangat menarik; cita dan rasa masakan dapur cobek, sebanyak 35 orang (70%) menyatakan menarik; suasana dapur cobek, sebanyak 35 orang (70%) menyatakan menarik, adanya pembelian paket hemat, sebanyak 32 orang (64%) menyatakan sangat menarik, kemudahan memilih menu yang telah disediakan sebanyak 31 orang (62%) menyatakan menarik. konsumen tetap setia pada menu, sebanyak 31 orang (62%) menyatakan menarik; pelanggan dapat bergabung dengan fasilitas member, sebanyak 36 orang (72%) menyatakan menarik. Dilihat dari data diatas maka penulis dapat menarik beberapa kesimpulan bahwa konsumen menyukai memilih menu sendiri, konsumen juga menyukai dengan adanya paket hemat, konsumen dapat tertarik untuk membeli dengan adanya diskon, konsumen sangat menyukai suasana dapur cobek yang nyaman, dan konsumen sangat menyukai adanya fasilitas member yang disediakan,

bagi konsumen menu yang telah dihidangkan dapat kita pilih sesuai dengan yang kita inginkan.