

BAB 6

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

1. variabel yang dipilih oleh Pujasera Mardika yaitu :

Variabel yang dipilih oleh Pujasera Mardika didapat dari dari hasil wawancara pemilik dan *focus group discussion*. Berikut hasil dari variabel yang didapat dari hasil :

- **Wawancara Pemilik**

Dari hasil wawancara pemilik variabel yang didapat yaitu :

1. Kenyamanan.
2. Citra Rasa.
3. Lokasi tenant.
4. Sistem pembagian.

Dari hasil variabel yang didapat dari wawancara pemilik akan dibuat menjadi kuesioner penelitian untuk konsumen dan tenant.

- **Focus Group Discussion**

Dari hasil *focus group discussion* yang didapat yaitu :

1. Pertimbangan calon tenant.
2. Lokasi tenant.

Dari hasil variabel yang didapat dari *focus group discussion* akan dibuat menjadi kuesioner penelitian untuk konsumen dan tenant.

Berikut hasil pengembangan variabel yang didapat dari wawancara pemilik dan *focus group discussion* :

Tabel 6.1
Pengembangan Variabel Untuk Kuesioner Konsumen

Variabel	Indikator
Kenyamanan	1. Penerangan
	2. Dekorasi
	3. Tempat duduk dan Meja Makan
	4. Penyaring Udara
	5. Live Music
	6. Pelayanan
Citra Rasa	1. Unik
	2. Konsistensi
Perlengkapan	1. Kelengkapan perlengkapan
Pertimbangan Tenant	1. <i>Anchor tenant</i>
	2. Jenis Makanan
	3. Merk Tenant

Pengembangan yang sudah didapat pada tabel 6.1 akan dibuat menjadi kuesioner penelitian yang akan disebarluaskan kepada konsumen.

Tabel 6.2
Pengembangan Variabel Untuk Kuesioner Tenant

Variabel	Indikator
Kenyamanan	1. Penerangan
	2. Dekorasi
	3. Meja Tenant
	4. Penyaring Udara
	5. Live Music
	6. Pelayanan
Lokasi Tenant	1. Penempatan tenant
Perlengkapan	1. Kelengkapan perlengkapan
Rent	1. Sistem Pembagian
	2. Jumlah Persentase Pembagian

Pengembangan yang sudah didapat pada tabel 6.2 akan dibuat menjadi kuesioner penelitian yang akan disebarluaskan kepada tenant.

2. Target pasar yang sesuai untuk Pujasera Mardika yaitu :

Target pasar yang sesuai dari hasil penyebaran kuesioner kepada konsumen yaitu wisatawan dan karyawan yang suka kuliner dengan usia $25 \text{ tahun} < \text{usia} \leq 45 \text{ tahun}$ dengan penghasilan dan uang saku menengah yaitu mulai dari $\text{Rp } 2.800.000 < \text{Penghasilan} \leq \text{Rp } 5.600.000$ dan $\text{Rp } 500.000 < \text{Uang saku} \leq \text{Rp } 1.500.000$.

3. Usulan untuk meningkatkan kenyamanan Pujasera Mardika yaitu :

- Konsumen

Untuk kenyamanan konsumen dekorasi harus dirubah sesuai dengan usulan yang ada pada analisis yaitu mulai dari cat pujasera yang harus dicat kembali, penambahan ornamen/asesoris, dan penggantian lantai keramik pujasera dan untuk meningkatkan kenyamanan untuk konsumen kebersihan harus ditingkatkan karena kebersihan akan membuat konsumen lebih nyaman berada di pujasera kebersihan dapat ditingkatkan melalui kinerja *office boy* pada pujasera, penambahan sistem penyaring udara, dan membuat pintu masuk untuk pujasera.

- Tenant

Untuk kenyamanan tenant dekorasi harus dirubah sesuai dengan usulan yang ada pada analisis yaitu mulai dari cat pujasera yang harus dicat kembali, penambahan ornamen/asesoris, dan penggantian lantai keramik pujasera dan untuk meningkatkan kenyamanan untuk konsumen kebersihan harus ditingkatkan karena kebersihan akan membuat konsumen lebih nyaman berada di pujasera kebersihan dapat ditingkatkan melalui kinerja *office boy* pada pujasera, penambahan sistem penyaring udara, dan membuat pintu masuk untuk pujasera.

Selain itu untuk tenant ada hal yang harus diperbaiki yaitu meja tenant yang harus diperbaiki melalui merapihkan kembali

meja tenant yang sudah agak rusak dan melakukan pengecatan ulang pada setiap meja tenant.

4. Tenant yang dipertimbangkan untuk ada di Pujasera Mardika yaitu :

Tenant yang dipertimbangkan yang harus ada dipujasera yaitu 27 tenant yang ada pada *score index research method*.

Yaitu sebagai berikut :

Tabel 6.3
Hasil Tenant Yang diusulkan

Jenis Makanan		Nama Tenant
Makanan Berat	Anchor (Mie)	Upnormal
	Anchor (Makanan Sunda)	Sambara
Makanan Ringan	Baso Tahu	Tulen
Makanan Berat	Gudeg	Banda
	Sate	Maulana Yusuf
	Ayam Goreng/Bakar	Suniaraja
	Bakso	Serayu
	Nasi Goreng	Bogarasa
	Iga	Mas jangkung
Makanan Ringan	Batagor	Riri
Minuman dan Dessert	Juice	Pataya
Makanan Berat	Soto	Banjir Cibadak
Minuman dan Dessert	Es cendol	Elisabeth
Makanan Ringan	Cireng	Cipaganti
Makanan Berat	Nasi Liwet	Raos
Minuman dan Dessert	Es campur	Oyen
Makanan Berat	Lontong Kari	Lontong Kebon Karet
Makanan Ringan	Roti Bakar / Kukus	Duty
Makanan Berat	Bakmie	Mie Linggarjati
Makanan Ringan	Pempek	Rama
	Gorengan	Simanalagi
Minuman dan Dessert	Susu	BMC
	Coffee	Morning Glory
Makanan Ringan	Seblak	Punawarman
Minuman dan Dessert	Ronde	Alkateri
Makanan Berat	Nasi Bakar	Cimandiri
Makanan Ringan	Rujak	Ibu Vely

5. Berikut urutan peringkat tenant yang sudah dipertimbangkan :

Tabel 6.4
Urutan Peringkat Tenant Yang diusulkan

Jenis Makanan		Ranking Keberadaan	Ranking Kesukaan	Total Index	Ranking Akhir
Makanan Ringan	Baso Tahu	2	5	7	1
	Gudeg	5	3	8	2
	Sate	8	2	10	3
	Ayam Goreng/Bakar	1	9	10	4
	Bakso	3	8	11	5
	Nasi Goreng	11	1	12	6
	Iga	12	4	16	7
Makanan Ringan	Batagor	4	12	16	8
Minuman dan Dessert	Juice	10	7	17	9
Makanan Berat	Soto	9	15	24	10
Minuman dan Dessert	Es cendol	14	10	24	11
Makanan Ringan	Cireng	15	11	26	12
Makanan Berat	Nasi Liwet	7	20	27	13
Minuman dan Dessert	Es campur	6	23	29	14
Makanan Berat	Lontong Kari	13	18	31	15
Makanan Ringan	Roti Bakar / Kukus	25	6	31	16
Makanan Berat	Bakmie	21	14	35	17
Makanan Ringan	Pempek	22	13	35	18
	Gorengan	18	17	35	19
Minuman dan Dessert	Susu	16	21	37	20
	Coffee	23	16	39	21
Makanan Ringan	Crepes	17	24	41	22
Minuman dan Dessert	Ronde	19	22	41	23
Makanan Berat	Nasi Bakar	24	19	43	24
Makanan Ringan	Rujak	20	25	45	25

Jadi kesimpulannya adalah urutan peringkat tenant untuk tenant yang dipertimbangkan adalah baso tahu tulen dan urutan peringkat paling rendah adalah rujak. Dari hasil tabel diatas juga menunjukan bahwa pada jurnal jurnal Johan de W. Bruwer yang dengan penelitian yang

berjudul “*solving the ideal tenant mix puzzle for a proposed shopping centre : a practical research methodology*” sesuai dengan hasil penelitian yang didapat yaitu konsumen yang menginginkan tenant A untuk ada disuatu properti / gedung belum tentu konsumen menyukai tenant A tersebut. Contohnya pada penelitian ini peneliti menemukan contoh tersebut yaitu salah satunya pada roti bakar/kukus memiliki peringkat 25 untuk skala keberadaan jenis makanan dipujasera dan memiliki peringkat 6 untuk skala kesukaan jenis makanan dipujasera, jadi dapat disimpulkan bahwa konsumen tidak menginginkan keberadaan roti bakar/kukus untuk berada dipujasera tetapi mereka menyukai roti bakar/kukus



6. Berikut prioritas kriteria untuk memilih tenant :

Penentuan prioritas kriteria tenant didapat dari hasil AHP yaitu melalui 3 kriteria, 3 kriteria tersebut yaitu kualitas tenant, kesesuaian harga antara tenant dan pujasera, dan *profit sharing*. Dari ketiga kriteria tersebut akan digunakan untuk menyeleksi 26 tenant dari *score index research method*. Pemilihan tenant dilakukan berdasarkan bobot paling tinggi. Dan komposisi pemilihannya adalah 50% makanan berat, 30% makanan ringan, dan 20% minuman dan *dessert*.

Hasil dari pemilihan prioritas kriteria tenant yaitu :

Tabel 6.5
Hasil Pemilihan Tenant Dari Prioritas Kriteria

Jenis Makanan	Tenant
Anchor (Mie)	Upnormal
Anchor (Makanan Sunda)	Sambara
Gudeg	Banda
Bakso	Serayu
Ayam Goreng/Bakar	Suniaraja
Iga	Mas jangkung
Sate	Maulana Yusuf
Jenis Makanan	Tenant
Baso Tahu	Tulen
Batagor	Riri
Cireng	Cipaganti
Roti Bakar / Kukus	Duty
Pempek	Rama
Jenis Makanan	Tenant
Es cendol	Elisabeth
Es campur	Oyen
Coffee	Morning Glory

7. Berikut usulan untuk mengetahui *profit* dari setiap tenant :

Profit Pujasera Mardika ditingkatkan melalui hasil pembagian dari tenant yang sudah dipilih. Hasilnya *profit* yang dimiliki Pujasera Mardika yaitu sebesar 20% anchor, 22% makanan berat, 24% makanan ringan, dan 25% minuman dan *dessert*. Berikut hasil tabel *profit* yang didapat oleh Pujasera Mardika :

Tabel 6.6
Tabel Profit Sharing

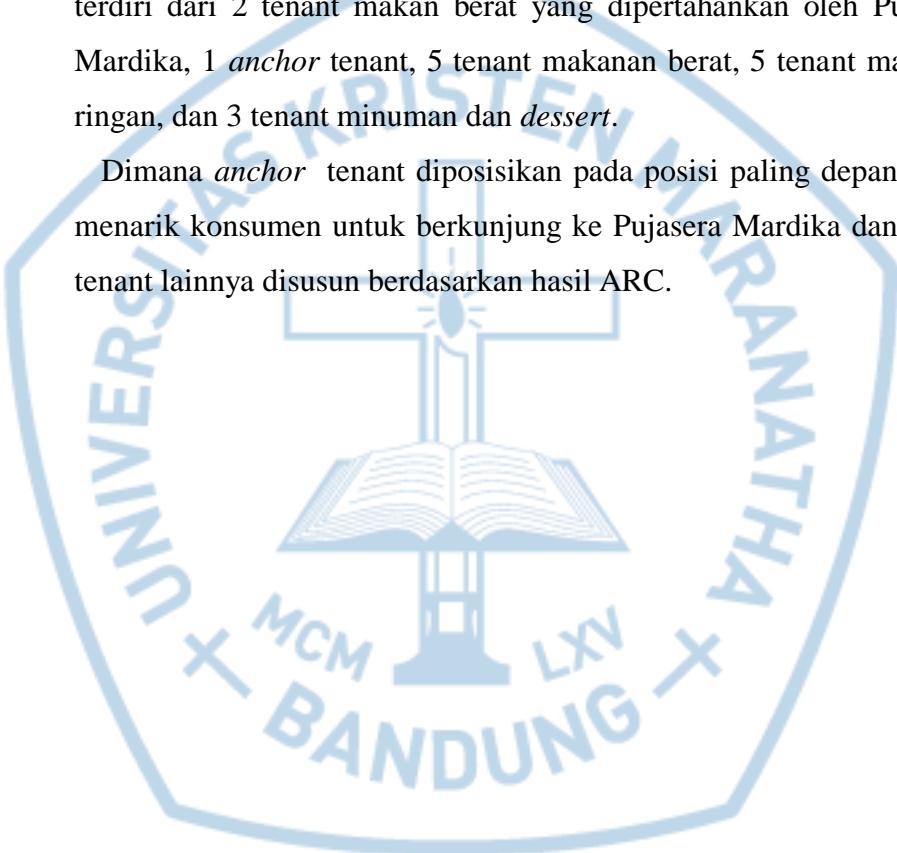
Jenis Makanan		Tenant	Profit Sharing	
			Pujasera	Tenant
Anchor	Mie	Upnormal	20%	80%
Anchor	Makanan Sunda	Sambara	20%	80%
Rata - Rata Keuntungan			20%	80%
Makanan Berat	Gudeg	Banda	20%	80%
	Bakso	Serayu	25%	75%
	Ayam Goreng/Bakar	Suniaraja	25%	75%
	Iga	Mas jangkung	20%	80%
	Sate	Maulana Yusuf	20%	80%
Rata - Rata Keuntungan			22%	78%
Makanan Ringan	Baso Tahu	Tulen	25%	75%
	Batagor	Riri	25%	75%
	Cireng	Cipaganti	20%	80%
	Roti Bakar / Kukus	Duty	30%	70%
	Pempek	Rama	20%	80%
Rata - Rata Keuntungan			24%	76%
Minuman dan <i>dessert</i>	Es cendol	Elisabeth	25%	75%
	Es campur	Oyen	25%	75%
	Coffee	Morning Glory	25%	75%
Rata - Rata Keuntungan			25%	75%

8. Berikut usulan *layout* untuk Pujasera Mardika :

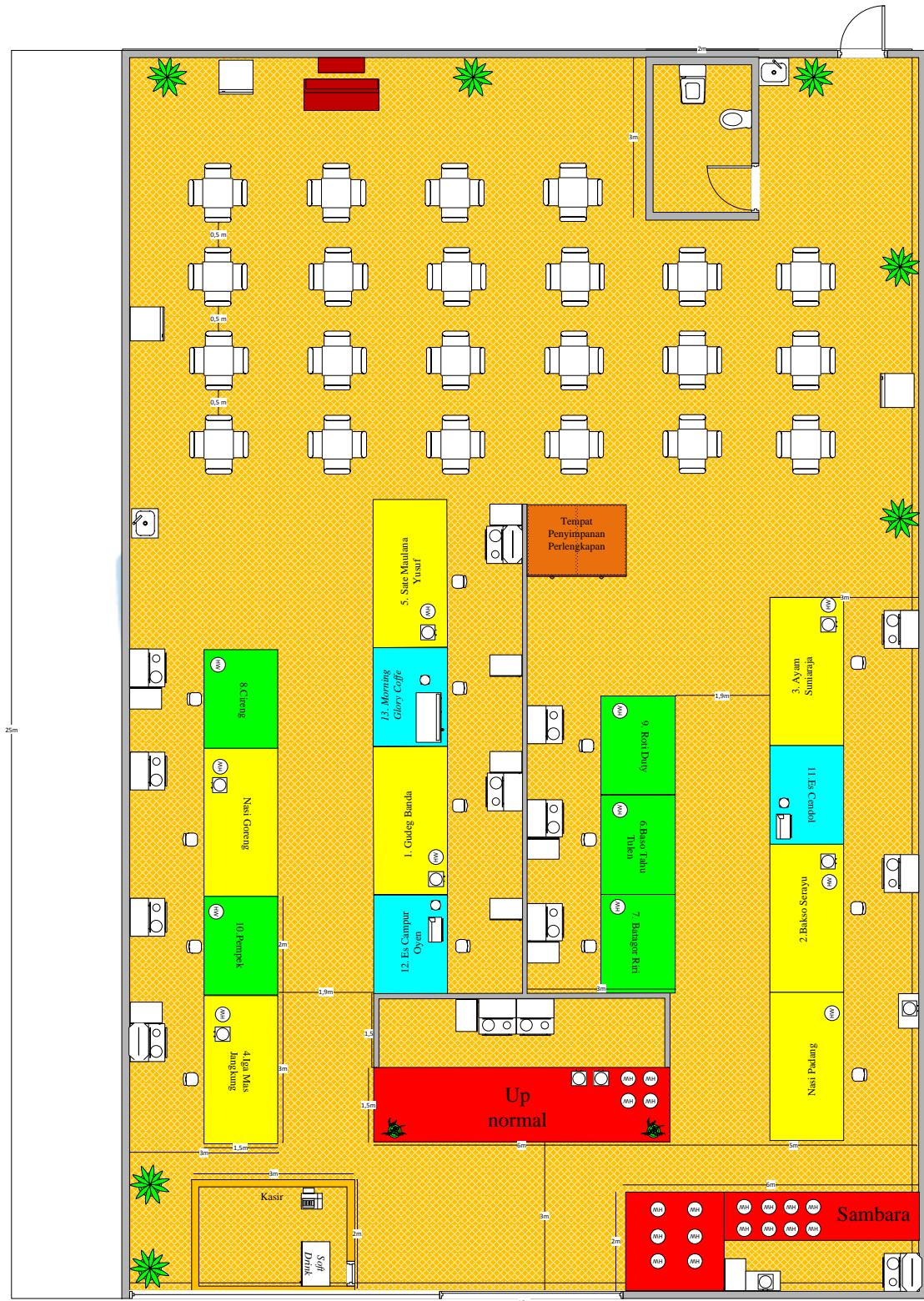
Pembuatan layout Pujasera Mardika dibuat dengan metode ARC sehingga hubungan kedekatan akan lebih baik dan hubungan kedekatan tersebut dibuat oleh sebuah matrik dimana matriks tersebut yang mengatur kedekatan antar tenant. Serta dengan metode *longest processing time* untuk menyeimbangkan komposisi dalam kedekatan tenant.

Layout tersebut disusun dengan didalamnya ada 16 tenant yaitu yang terdiri dari 2 tenant makan berat yang dipertahankan oleh Pujasera Mardika, 1 *anchor* tenant, 5 tenant makanan berat, 5 tenant makanan ringan, dan 3 tenant minuman dan *dessert*.

Dimana *anchor* tenant diposisikan pada posisi paling depan untuk menarik konsumen untuk berkunjung ke Pujasera Mardika dan untuk tenant lainnya disusun berdasarkan hasil ARC.



Berikut Hasil Layout Hasil dari *layout* usulan :



Gambar 6.1 Hasil *Layout* Usulan

6.2 Saran

Saran yang diberikan bertujuan untuk dilakukan penelitian yang lebih baik lagi agar dapat dijadikan bahan pertimbangan pujasera, yaitu :

- Sebaiknya melakukan penelitian lebih lanjut yaitu meneliti tentang pengaruh pesaing terhadap Pujasera Mardika.
- Sebaiknya *island tenant* untuk penelitian selanjutnya diteliti jika *space* dari tempat penelitian memiliki *space* yang luas.
- Dalam penelitian ini tidak diteliti tentang peralihan / pemutusan kontrak dari *tenant* lama menjadi *tenant* baru. Untuk itu pihak Pujasera Mardika perlu memperhatikan bagaimana cara peralihan *tenant* lama ke *tenant* baru.

