

BAB 6

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

1. Faktor yang menjadi bahan pertimbangan konsumen dalam memilih cafe yaitu :

- Variasi makanan yang ditawarkan
- Variasi minuman yang ditawarkan
- Rasa makanan yang ditawarkan
- Rasa minuman yang ditawarkan
- Penampilan sajian makanan
- Penampilan sajian minuman
- Kebersihan makanan yang disajikan
- Kebersihan minuman yang disajikan
- Adanya program paket makanan
- Harga yang diberikan sesuai dengan rasa makanan
- Harga yang diberikan sesuai dengan porsi makanan
- Lokasi mudah dijangkau (banyak alat transportasi yang tersedia)
- Keamanan di sekitar lokasi dan di dalam cafe terjaga
- Adanya diskon
- Promosi melalui media cetak
- Promosi melalui media elektronik
- Pelayan melayani dengan ramah
- Pelayan melayani dengan sopan
- Pelayan menyambut konsumen pada saat datang
- Pelayan mengatur tempat duduk bagi konsumen
- Pelayan mampu menjelaskan menu yang ada dengan baik
- Pelayan cepat tanggap jika ada permintaan konsumen
- Desain daftar menu
- Desain interior cafe
- Alunan musik

- Pencahayaan cafe
- Penampilan luar cafe
- Akses internet gratis
- Kenyamanan tempat duduk
- Tempat parkir yang luas
- Tempat parkir yang aman
- Kebersihan wastafel
- Kebersihan toilet
- Kesejukan ruangan
- Kecepatan penyajian hidangan
- Kemudahan dalam proses pembayaran (*cash*, debit, atau kredit)
- Ketepatan dalam proses pembayaran (perhitungan dan menu yang dipesan)
- Hidangan yang dipesan sesuai dengan yang diterima konsumen
- Adanya *delivery service*

2. Persepsi konsumen

Variabel yang telah memuaskan konsumen berdasarkan uji kesenjangan :

- Variasi makanan yang ditawarkan
- Variasi minuman yang ditawarkan
- Rasa minuman yang ditawarkan
- Penampilan sajian minuman
- Kebersihan makanan yang disajikan
- Kebersihan minuman yang disajikan
- Lokasi mudah dijangkau (banyak alat transportasi yang tersedia)
- Keamanan di sekitar lokasi dan di dalam cafe terjaga
- Pelayan menyambut konsumen pada saat datang
- Pelayan mengatur tempat duduk bagi konsumen
- Pelayan mampu menjelaskan menu yang ada dengan baik
- Pelayan cepat tanggap jika ada permintaan konsumen
- Desain interior cafe

- Pencahayaan cafe
- Penampilan luar cafe
- Kenyamanan tempat duduk
- Tempat parkir yang aman
- Kebersihan wastafel
- Kebersihan toilet
- Kesejukan ruangan
- Kemudahan dalam proses pembayaran (*cash*, debit, atau kredit)
- Ketepatan dalam proses pembayaran (perhitungan dan menu yang dipesan)
- Hidangan yang dipesan sesuai dengan yang diterima konsumen

Harapan konsumen

Variabel yang dapat dianggap penting oleh konsumen berdasarkan uji kesenjangan :

- Rasa minuman yang ditawarkan
- Kebersihan makanan yang disajikan
- Kebersihan minuman yang disajikan
- Harga yang diberikan sesuai dengan rasa makanan
- Harga yang diberikan sesuai dengan porsi makanan
- Lokasi mudah dijangkau (banyak alat transportasi yang tersedia).
- Keamanan di sekitar lokasi dan di dalam cafe terjaga
- Promosi melalui media cetak
- Pelayan melayani dengan ramah
- Pelayan melayani dengan sopan
- Pelayan menyambut konsumen pada saat datang
- Pelayan mampu menjelaskan menu yang ada dengan baik
- Pelayan cepat tanggap jika ada permintaan konsumen
- Alunan musik
- Kenyamanan tempat duduk
- Tempat parkir yang luas

- Kebersihan wastafel
- Kemudahan dalam proses pembayaran (*cash*, debit, atau kredit)
- Ketepatan dalam proses pembayaran (perhitungan dan menu yang dipesan)

3. Keunggulan Tomodachi Cafe Rajiman berdasarkan CA :

- Rasa makanan yang ditawarkan
- Adanya program paket makanan
- Promosi melalui media cetak
- Promosi melalui media elektronik
- Pelayan menyambut konsumen pada saat datang
- Pelayan mengatur tempat duduk bagi konsumen
- Pencahayaan cafe
- Hidangan yang dipesan sesuai yang diterima konsumen
- Adanya *delivery service*

Kelemahan Tomodachi Cafe Rajiman berdasarkan CA :

- Variasi makanan yang ditawarkan
- Variasi minuman yang ditawarkan
- Rasa minuman yang ditawarkan
- Penampilan sajian makanan
- Penampilan sajian minuman
- Kebersihan makanan yang disajikan
- Kebersihan minuman yang disajikan
- Harga yang diberikan sesuai dengan rasa makanan
- Harga yang diberikan sesuai dengan porsi makanan
- Lokasi mudah dijangkau (banyak alat transportasi yang tersedia)
- Keamanan di sekitar lokasi dan di dalam cafe terjaga
- Adanya diskon (kerja sama kartu kredit)
- Pelayan melayani dengan ramah
- Pelayan melayani dengan sopan

- Pelayan mampu menjelaskan menu yang ada dengan baik
 - Pelayan cepat tanggap jika ada permintaan konsumen
 - Desain daftar menu
 - Desain interior cafe
 - Alunan musik
 - Penampilan luar cafe
 - Akses internet gratis
 - Kenyamanan tempat duduk
 - Tempat parkir yang luas
 - Tempat parkir yang aman
 - Kebersihan wastafel
 - Kebersihan toilet
 - Kesejukan ruangan
 - Kecepatan penyajian hidangan
 - Kemudahan dalam proses pembayaran (*cash*, debet, atau kredit)
 - Ketepatan dalam proses pembayaran (perhitungan dan menu yang dipesan)
4. Usulan yang diberikan agar Tomodachi Cafe Rajiman dapat meningkatkan jumlah penjualan :
- Adanya kreativitas untuk mempercantik sajian makanan.
 - Adanya pembagian *shift* yang teratur sehingga beban kerja tiap pelayan merata.
 - Dilakukan perbaikan desain daftar menu dengan mencantumkan contoh gambar makanan dan minuman dan menampilkan total kalori dari tiap menu.
 - Mempergunakan alunan berupa musik instrumental.
 - Sering melakukan penelitian dengan cara *browsing* internet untuk mendapatkan variasi makanan dan minuman.
 - Mengatur tata letak parkir mobil sehingga polusi dari mobil dapat menghadap ke jalan raya.

- Menambah jumlah petugas keamanan.
- Adanya pelatihan pelayan mengenai menu agar mampu menjelaskan kepada konsumen.
- Mempergunakan desain *interior* cafe berupa alam
- Melapisi bagian dudukan pada kursi dengan busa.
- Meningkatkan keamanan dalam memarkirkan kendaraan terutama di sekolah Paulus.
- Adanya pembagian secara rutin akan *shift* tiap pelayan untuk membersihkan tiap fasilitas yang ada.
- Bekerja sama dengan bank-bank yang lebih banyak diminati konsumen.
- Untuk bagian kasir yang bertugas sebaiknya dibagi menjadi 2 *shift*. Hal ini ditujukan agar kasir dapat lebih teliti dalam bekerja.
- Adanya penjadwalan dan proses memasak yang baik untuk tiap koki.
- Mempergunakan penampilan luar cafe berupa adanya unsur alam dan modern.
- Melakukan promosi sehingga Tomodachi Cafe Rajiman lebih dapat dikenal oleh konsumen pada media cetak dan media elektronik.

5. STP yang baik digunakan untuk Tomodachi Cafe Rajiman :

Targetting :

- Jenis kelamin yang akan dituju adalah pria dan wanita.
- Usia yang akan dituju yang berusia antara 19 s/d 32 tahun.
- Jenis pekerjaan yang dituju adalah pelajar / mahasiswa dan karyawan.
- Geografis yang dituju adalah wilayah Bandung Barat.
- Bagi yang belum bekerja, uang saku yang anda dapatkan per bulan yang dituju adalah Rp 300.000 – Rp 1.000.000.
- Bagi yang sudah bekerja, gaji bersih yang anda dapatkan per bulan yang dituju adalah Rp 1.500.000 – Rp 5.000.000.
- Desain interior cafe yang dituju adalah alam.
- Alunan musik cafe yang dituju adalah musik instrumental.
- Penampilan luar cafe yang dituju adalah adanya unsur alam dan modern.

- Desain menu cafe yang dituju adalah adanya contoh gambar makanan dan minuman dan menampilkan total kalori dari tiap menu.
- Rata-rata pengeluaran pada saat berkunjung di cafe Rajiman untuk per orang yang dituju adalah Rp 35.000 – Rp 75.000
- Orang berkunjung ke cafe Rajiman dalam sebulan yang dituju adalah 1 kali.
- Orang biasanya berkunjung ke cafe Rajiman dengan teman.
- Orang biasanya berkunjung ke cafe Rajiman pada hari sabtu dan minggu.
- Orang berkunjung ke cafe Rajiman yang dituju adalah hanya untuk sebatas makan saja.

Positioning :

- Menjadi *trendsetter* makanan eropa
- Menyediakan makanan oriental dan *japanese*
- Menjangkau catering, paket makanan, dan *pastry bakery*
- Menggunakan motto "*The excellence food and price*"

6.2 Saran

- Lebih peka terhadap keinginan konsumen dengan adanya sarana untuk memberikan saran dan kritik untuk Tomodachi Cafe Rajiman.
- Dapat mempertimbangkan usulan yang telah diberikan sebagai salah satu cara untuk meningkatkan penjualan Tomodachi Cafe Rajiman.
- Penelitian lebih lanjut :
 - a. Adanya perancangan fasilitas di Rajiman terutama pada perancangan meja, dimana meja di Rajiman dirasakan terlalu sempit sehingga konsumen tidak leluasa dalam menyantap hidangan yang disajikan.
 - b. Pesaing yang diambil Paparon's Pizza yang banyak dipilih dalam kuesioner pendahuluan. Karena keterbatasan waktu maka Paparon's Pizza tidak dijadikan pesaing. Paparon's Pizza dijadikan pesaing Rajiman karena letaknya tidak berjauhan.