

## **BAB 6**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **6.1 KESIMPULAN**

**6.1.1** Faktor-faktor yang dianggap penting oleh konsumen dalam memilih Rumah Makan Padang adalah:

- Keanekaragaman jenis daging
- Keanekaragaman jenis ikan
- Keanekaragaman jenis sayur
- Keanekaragaman jenis sambal
- Banyaknya sayur cuma-cuma dalam 1 porsi
- Kelezatan makanan
- Kebersihan makanan
- Banyaknya nasi dalam satu porsi makanan
- Keanekaragaman masakan berkuah
- Keanekaragaman jenis minuman
- Harga yang terjangkau
- Konsistensi harga
- Tersedianya daftar harga menu makanan
- Tersedianya potongan harga
- Lokasi Rumah Makan berada di keramaian
- Lokasi Rumah Makan mudah dijangkau
- Promosi melalui media cetak.
- Promosi melalui brosur
- Ketanggapan karyawan melayani konsumen
- Jumlah karyawan yang memadai
- Keramahan karyawan
- Kerapihan karyawan
- Tempat parkir yang aman

- Tempat parkir gratis
- Kebersihan toilet
- Jumlah wastafel yang memadai
- Kebersihan wastafel
- Musik di ruang makan
- Televisi di ruang makan
- Bangunan yang terawat
- Kecepatan penyajian makanan
- Kecepatan dalam perhitungan harga
- Ketepatan dalam perhitungan harga

### **6.1.2 Persaingan Rumah Makan Padang Pak Datuk dengan para pesaingnya berdasarkan persepsi konsumen jika dilihat dari faktor-faktor yang dianggap penting oleh konsumen dalam memilih masakan Padang**

Dari hasil data yang didapat, Rumah Makan Padang Pak Datuk dapat bersaing dengan para pesaingnya. Hal ini terlihat dari persepsi konsumen terhadap kinerja Rumah Makan Padang Pak Datuk dalam memenuhi suatu variabel yang dianggap penting oleh konsumen. Dalam beberapa variabel, rumah makan ini memenangkan persaingan dari para pesaingnya. Hal itu dapat dilihat dari peringkat yang didapat dari tabel 5.5 yang berjudul “*Ranking* setiap Rumah Makan Padang” yang dihasilkan dengan pengolahan data menggunakan *Correspondence Analysis* (CA).

### **6.1.3 *Segmentation, Targeting, serta Positioning* pada Rumah Makan Padang Pak Datuk**

#### **➤ *Segmentation***

Yang menjadi konsumen yaitu pria dan wanita dengan usia 17 – diatas 50 tahun dengan pekerjaan pelajar/mahasiswa, wiraswasta, pegawai swasta, ibu rumah tangga, pegawai negeri, dan lainnya. Dengan uang saku dan penghasilan dibawah Rp 500.000 – Rp 5.000.000 dengan

lokasi tempat tinggal di Bandung bagian Utara, Timur, Selatan, Barat dan luar kota Bandung. Rumah makan Padang yang Paling sering dikunjungi responden ialah Rumah Makan Padang Pak Datuk dengan frekuensi makan di rumah makan Padang dalam sebulan sebanyak 6 – 10 kali dan jenis masakan padang yang paling banyak diminati responden ialah ayam balado dengan harga masakan Padang yang paling terjangkau ialah diatas Rp 8.000 – Rp 10.000/porsi makanan.

➤ **Targeting**

konsumen yang menjadi target dari Rumah Makan Padang Pak Datuk ini ialah wanita dan pria dengan umur berkisar 17 tahun sampai 40 tahun dengan pekerjaan pelajar/mahasiswa, pegawai negeri, pegawai swasta, wiraswasta, yang memiliki uang saku bagi pelajar atau mahasiswa/i minimal Rp 500.000 dan gaji bagi pekerja minimal Rp 1.000.000 dengan jenis masakan yang disukai oleh konsumen ialah ayam balado dan dengan harga makanan berkisar diantara Rp 8.000 – Rp 10.000/porsi.

➤ **Positioning**

positioning pada Rumah Makan Padang Pak Datuk ini adalah rumah makan Padang yang mudah dijangkau dan memiliki harga yang sangat terjangkau bagi pelajar/mahasiswa yang berkuliah di Universitas Kristen Maranatha dengan mengusung slogan “ solusi tepat untuk makan “ yang ditambahkan di pamflet atau dikaca depan rumah makan.

#### **6.1.4 Upaya yang perlu dilakukan Rumah Makan Padang Pak Datuk untuk meningkatkan daya saingnya**

Untuk meningkatkan daya saing dari Rumah Makan Pak Datuk ini, rumah makan Padang ini harus meningkatkan kinerjanya dalam memenuhi keinginan konsumen terhadap variabel-variabel yang belum memuaskan konsumen dalam memilih sebuah rumah makan Padang, seperti: keanekaragaman jenis sambel, jumlah karyawan yang memadai, kelezatan

makanan, kebersihan makanan, ketanggapan karyawan dalam melayani konsumen, keramahan karyawan, keanekaragaman masakan berkuah, promosi melalui media cetak, keanekaragaman jenis ikan, keanekaragaman jenis minuman, jumlah wastafel yang memadai, serta membuat potongan harga atau bonus minuman pada saat hari libur.

## 6.2 SARAN

Sebaiknya pihak Rumah Makan Padang Pak Datuk:

- Menambah variasi sambel.
- Menambah jumlah karyawan/pegawai rumah makan.
- Menambah penyedap makanan dan menggunakan bahan baku yang segar dalam membuat makanan.
- Menjaga kebersihan makanan.
- Memberikan pelatihan bagi karyawan/pegawai rumah makan mengenai cara melayani konsumen.
- Menambah variasi masakan berkuah.
- Promosi melalui majalah internal Maranatha yaitu MS PRO PLUS, IM PRO PLUS.
- Menambah variasi masakan ikan.
- Menambah variasi minuman.
- Menambah jumlah wastafel.
- Memberikan potongan harga atau bonus minuman di hari libur.