

BAB VI

KESIMPULAN & SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Faktor-faktor yang dianggap penting oleh konsumen dalam pemilihan restaurant yang diperoleh dari penyebaran kuesioner pendahuluan:

Tabel 6.1

Faktor Penting Pemilihan Restaurant

No	Pernyataan
1	Keragaman menu makanan <i>Western</i>
2	Keragaman menu makanan Indonesia
3	Keragaman makanan ringan
4	Keragaman menu hidangan penutup (dessert)
5	Keragaman menu minuman non-alkohol
6	Keragaman menu minuman alkohol
7	Kelezatan makanan <i>Western</i>
8	Kelezatan makanan Indonesia
9	Kelezatan Makanan ringan
10	Kelezatan hidangan penutup (dessert)
11	Kelezatan minuman non-alkohol
12	Kelezatan minuman alkohol
13	Pemakaian sayuran terjamin masih fresh
14	Kehygenisan makanan
15	Harga yang tercantum sesuai dengan kualitas produk yang ditawarkan
16	Harga yang tercantum di menu jelas dan lengkap dengan biaya pajak
17	Keamanan tempat parkir
18	Lokasi restaurant mudah diakses
19	Lahan parkir yang nyaman (teduh/tertutup)
20	Lahan parkir yang luas
21	Promosi dilakukan melalui iklan sosial media (facebook, twitter)
22	Promosi dilakukan melalui iklan di radio
23	Promosi dilakukan melalui media internet seperti website
24	Promosi dilakukan melalui media cetak seperti Koran, Majalah
25	Promosi dilakukan melalui pamflet, selebaran, spanduk
26	Promosi melalui event-event tertentu seperti menjadi sponsor dalam acara tertentu
27	Adanya potongan harga untuk event tertentu
28	Para pegawai menggunakan seragam yang sesuai dengan ciri khas restaurant
29	Para pegawai selalu berpakaian rapih
30	Keterampilan pelayan dalam melayani konsumen
31	pengetahuan pegawai pada jenis minuman beralkohol
32	pengetahuan pegawai pada jenis minuman non-alkohol
33	Pengetahuan pegawai pada jenis makanan
34	keberadaan <i>Live music</i>
35	Pada tampilan menu tercantum gambar minuman
36	Pada tampilan menu tercantum gambar makanan
37	Kesejukan suhu ruangan restaurant
38	Kenyamanan interior restaurant
39	Tampilan produk makanan dibuat semenarik mungkin
40	Tampilan produk minuman dibuat semenarik mungkin
41	Kemasan yang menarik dari produk jika take away
42	Meja dan kursi yang nyaman dan empuk (sofa)
43	Tersedianya fasilitas-fasilitas pendukung seperti wifi
44	Kebersihan toilet dan wastafel
45	Ketepatan yang dipesan dengan yang disajikan
46	Kecepatan waktu pelayanan untuk pemesanan cepat
47	Kecepatan waktu untuk dilayani
48	Tersedia sistem pembayaran secara non tunai (debit atau kredit)

2. Bersaing maupun kelemahan dari Sobbers Bar & Resto dibandingkan dengan para pesaingnya adalah sebagai berikut:

❖ Kelemahan Sobbers Bar & Resto:

1. Keragaman menu makanan Western
2. Keragaman menu hidangan penutup (dessert)
3. Kelezatan makanan Indonesia
4. Kelezatan hidangan penutup (dessert)
5. Kelezatan minuman non-alkohol
6. Harga yang tercantum di menu jelas dan lengkap dengan biaya pajak
7. Lokasi restaurant mudah diakses
8. Lahan parkir yang nyaman (teduh/tertutup)
9. Promosi dilakukan melalui iklan sosial media (facebook, twitter)
10. Promosi dilakukan melalui iklan di radio
11. Para pegawai menggunakan seragam yang sesuai dengan ciri khas restaurant
12. pengetahuan pegawai pada jenis minuman beralkohol
13. Pada tampilan menu tercantum gambar minuman
14. Pada tampilan menu tercantum gambar makanan
15. Kenyamanan interior restaurant
16. Tampilan produk minuman dibuat semenarik mungkin
17. Kecepatan waktu pelayanan untuk pemesanan cepat

❖ Bersaing Sobbers Bar & Resto:

1. Kelezatan Makanan ringan
2. Keamanan tempat parkir
3. Promosi dilakukan melalui media internet seperti website
4. Kemasan yang menarik dari produk jika take away

3. *Segmentation, Targeting* dan *Positioning* yang sesuai dengan keadaan Sobbers Bar & Resto:

- *Segmentation*

Kebanyakan responden konsumen Sobbers Bar & Resto adalah karyawan dan sebagian besar berjenis kelamin pria, dengan pendapatan sendiri.

- *Targeting*

Kebanyakan responden konsumen Sobbers Bar & Resto adalah karyawan dengan usia 31-40 tahun, sebagian besar berjenis kelamin pria, dengan pendapatan sendiri.

Dari hasil *targeting* yang didapat responden berpenghasilan Rp. 4.100.000-Rp. 6.000.000 dan dapat menghabiskan biaya sebesar Rp. 360.000-Rp 550.000/orang untuk makan & minum dengan tingkat kedatangan sekitar 2x dalam sebulan.

- *Positioning*

Diharapkan Sobbers Bar & Resto dapat memberikan kepuasan dimata konsumennya. Konsumen dari Sobbers Bar & Resto sebagian besar adalah karyawan, dan sebagian besar adalah kalangan menengah keatas. Konsumen berharap Sobbers Bar & Resto memberikan fasilitas jasa yang dapat memberikan kepuasan. Sobbers Bar & Resto meletakkan sebagai pemberi jasa dengan harga yang bisa dijangkau oleh karyawan dengan kisaran Pendapatan Rp. 4.100.000-Rp.6.000.000, memberikan beberapa jenis makanan seperti makanan Indonesia dan makanan *western* dan dapat memberikan kenyamanan bagi konsumennya dengan fasilitas. Agar konsumen lebih teringat akan Sobbers Bar & Resto, Sobbers Bar & Resto dapat merancang sebuah slogan "*feels like home*". Dilihat dari *segmentasi* Sobbers Bar & Resto, tujuan konsumen untuk berkunjung ke Sobbers Bar & Resto untuk menghilangkan kesibukan sehari-hari, berkumpul dengan rekan kerja maupun teman. Dengan begitu Sobbers Bar & Resto dapat menciptakan konsumen nyaman dan merasakan Sobbers Bar & Resto seperti rumah bagi konsumennya.

4. Strategi bauran pemasaran yang dapat dilakukan kepada Sobbers Bar & Resto untuk meningkatkan penjualannya.

Tabel 6.4

Rekapitulasi Usulan Berdasarkan 7P

7P	Usulan Perbaikan	Skala Prioritas
<i>Product</i>	Sobbers Bar & Resto dapat menyusun inovasi baru untuk seluruh produknya dengan berdiskusi pada bidang ahlinya.	1
		2
		4
	Menyediakan sarana untuk mengetahui keluhan konsumen berupa kuesioner	6
		7
	Sobbers Bar & Resto dapat melihat keunggulan dari pesaing sebagai bandingan agar Sobbers Bar & Resto mampu bersaing dengan restaurant lain	8
<i>Promotion</i>	Sobbers Bar & Resto dapat memperluas jaringan promosi dengan melihat pasar potensial.	1
		3
		6
	Sobbers Bar & Resto dapat melakukan potongan harga dengan berkala.	8
		9
<i>Physichal Evidence</i>	Sobbers Bar & Resto dapat menjaga kenyamanan dan dapat mendekorasi ulang sebagian, dengan mendiskusikannya dengan ahli di bidang interior	1
		2
	Sobbers Bar & Resto dapat menambahkan gambar pada tampilan menu agar konsumen lebih tertarik saat melihat menu	4
		6
	Sobbers Bar & Resto dapat merekrut maupun berkerja sama dengan yang ahli dengan bidang interior. Agar dapat memperbaiki suasana yang diterima oleh konsumen. dengan harapan konsumen senang untuk berkunjung ke Sobbers bar & Resto.	7
		8
		9

Tabel 6.4

Rekapitulasi Usulan Berdasarkan 7P (lanjutan)

<i>Price</i>	Sobbers Bar & Resto dapat memperbaiki harga yang tertera di menu disertakan pajak	1
	Sobbers Bar & Resto dapat memberikan diskon disaat konsumen meningkat, sekitar awal bulan	7
<i>Process</i>	Sobbers Bar & Resto dapat menempatkan 1 pegawai sebagai kepala bagian staff. Agar saat pegawai	1
	Sobbers Bar & Resto dapat bekerja sama dengan bank nasional maupun internasional, untuk memberikan fasilitas non-tunai kepada konsumen	9
		10
<i>People</i>	Sobbers Bar & Resto dapat menginformasikan kepada seluruh pegawai tentang standar pelayanan dan cara berpakaian yang baik dilakukan dengan selalu mengadakan breafing sebelum jam operasional dimulai maupun diakhir dengan evaluasi.	2
		2
		7
	Sobbers Bar & Resto dapat melakuka tranning untuk pegawai staff produk dengan merekrut ahli di bidangnya	10
<i>Place</i>	Sobbers Bar & Resto dapat memperbaiki lahan parkir dengan menambah pepohonan dan meningkatkan	3
		3
	Menambah informasi lokasi Sobbers Bar & Resto bisa berupa papan famlet yang cukup besar	5
		8

6.2 Saran

- Saran yang dapat diberikan kepada Sobbers Bar & Resto adalah untuk terus mengadakan penelitian maupun inovasi lebih lanjut, sehingga kinerja dari Sobbers Bar & Resto dapat terus meningkat seiring dengan perkembangan zaman yang memungkinkan perubahan kebutuhan di masyarakat.
- Saran yang dapat diberikan untuk penelitian selanjutnya:
 1. Sobbers Bar & Resto mempunyai berkerja sama atau merekrut ahli dibidang produk makanan agar dapat melakukan inovas baru, dengan tujuan meningkatkan jumlah penjualan.
 2. Membuat kuesioner maupun sarana saran bagi konsumen kepada Sobbers Bar & Resto, agar Sobbers Bar & Resto mendapatkan respon konsumen terhadap produk dan jasa yang diberikan Sobbers Bar & Resto.
 3. Sobbers Bar & Resto dapat membuat paket khusus disaat event maupun pada periode tertentu. Untuk lebih menarik konsumen untuk berkunjung ke Sobbers Bar & Resto.