

BAB 6

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 KESIMPULAN

1. Faktor – faktor yang dipentingkan oleh konsumen setelah melewati penelitian pendahuluan pada restoran Wakaka adalah sebagai berikut:

- Keanekaragaman menu makanan yang ditawarkan
- Ketersediaan sertifikasi halal / jaminan halal
- Kesegaran bahan makanan yang digunakan
- Kebersihan makanan yang disajikan
- Ketersediaan diskon bagi pelajar atau mahasiswa
- Ketersediaan promo yang berbeda setiap harinya
- Ketersediaan paket makanan dengan harga terjangkau
- Kesesuaian harga dengan kualitas makanan
- Harga dapat bersaing dengan restoran lain
- Restoran berada didaerah yang mudah dijangkau
- Kejelasan papan nama restoran
- Kejelasan daftar menu
- Kejelasan daftar harga
- Ketersediaan potongan harga berupa voucer dengan nominal tertentu
- Ketersediaan promo iklan media cetak dan elektronik
- Kejelasan karyawan dalam menerangkan menu makanan
- Keramahan karyawan dalam melayani konsumen
- Kesigapann karyawan dalam melayani konsumen
- Kejujuran karyawan dalam melayani konsumen
- Kesopanan karyawan dalam melayani konsumen
- Kerapihan karyawan dalam berpenampilan
- Keunikan desain interior restoran

- Kesejukan sirkulasi udara restoran
- Kebersihan alat makan yang digunakan
- Ketersediaan penerangan yang memadai
- Penyajian Makanan yang menarik
- Kecepatan waktu dalam penyajian makanan
- Ketepatan penyajian makanan dan minuman dengan pesanan
- Kemudahan proses pembayaran dengan tunai
- Kemudahan proses pembayaran dengan non-tunai
- Ketersediaan bukti pembayaran yang jelas (bentuk nota)

2. Target Pasar restoran Wakaka adalah

- Target pasar adalah konsumen Pria dan Wanita. (dipilih secara umum, tidak memfokuskan pada wanita)
- Berusia 18-35 tahun.
- Bertempat tinggal di Bandung Timur dan Bandung Utara.
- Status sebagai Mahasiswa dengan uang saku sebesar Rp. 750.000,00 – Rp. 2.550.000,00 (menengah keatas).
- Status bekerja sebagai karyawan yang memiliki penghasilan sebesar Rp.1.500.000,00 – Rp. 4.500.000,00 (menengah keatas).
- Makanan yang banyak disukai adalah *Korean food*. (sesuai dengan fokus yang sedang dikembangkan restoran Wakaka).
- Dana yang dikeluarkan perorang disarankan memiliki interval antara Rp.30.001,00 - Rp.45.000,00.
- Restoran Wakaka memposisikan diri dalam pasar dengan mempertahankan penjualan makanan korea.

Positioning restoran Wakaka adalah menjadi restoran korea dengan slogan "*Korean Simply Asian Meals*", tidak hanya uji coba menjual makanan korea, tapi mengubah konsep restoran menjadi restoran korea.

3. Posisi Restoran Wakaka dibenak konsumen, terhadap atribut-atribut yang dimiliki restoran Wakaka terhadap pesaing.
- Keunggulan restoran Wakaka dibanding pesaing lain:
 - Ketersediaan sertifikasi halal / jaminan halal
 - Kesegaran bahan makanan yang digunakan
 - Kebersihan makanan yang disajikan
 - Ketersediaan diskon bagi pelajar atau mahasiswa
 - Ketersediaan promo yang berbeda setiap harinya
 - Ketersediaan paket makanan dengan harga terjangkau
 - Kesesuaian harga dengan kualitas makanan
 - Kejelasan papan nama restoran
 - Kejelasan daftar menu
 - Kejelasan daftar harga
 - Ketersediaan potongan harga berupa voucer dengan nominal tertentu
 - Kejelasan karyawan dalam menerangkan menu makanan
 - Kesigapann karyawan dalam melayani konsumen
 - Kesopanan karyawan dalam melayani konsumen
 - Keunikan desain interior restoran
 - Kebersihan alat makan yang digunakan
 - Kecepatan waktu dalam penyajian makanan
 - Ketersediaan bukti pembayaran yang jelas (bentuk nota)

 - Kelemahan restoran Wakaka dibanding pesaing lain:
 - Keanekaragaman menu makanan yang ditawarkan
 - Harga dapat bersaing dengan restoran lain
 - Restoran berada didaerah yang mudah dijangkau
 - Ketersediaan promo iklan media cetak dan elektronik
 - Keramahan karyawan dalam melayani konsumen

- Kejujuran karyawan dalam melayani konsumen
 - Kerapihan karyawan dalam berpenampilan
 - Kesejukan sirkulasi udara restoran
 - Ketersediaan penerangan yang memadai
 - Kecepatan waktu dalam penyajian makanan
 - Ketepatan penyajian makanan dan minuman dengan pesanan
 - Kemudahan proses pembayaran dengan tunai
 - Kemudahan proses pembayaran dengan non-tunai
4. Usulan Strategi pemasaran yang dapat diberikan untuk meningkatkan daya saing dan penjualan restoran Wakaka adalah
- Restoran Wakaka diusulkan menambah variasi menu makanan korea.
 - Pihak Manager yang mengurus bagian operasional dapat memberi arahan dan pelatihan bagi staf bagian pelayanan untuk menjaga kerapihan, kesopanan, dan kesigapan ketika melayani konsumen, agar konsumen nyaman ketika melakukan transaksi di restoran Wakaka.
 - Restoran Wakaka dapat memanfaatkan penggunaan telepon selular sebagai penyaluran informasi dengan meminta data diri konsumen dan dengan telepon selular memudahkan untuk memberitahukan adanya promo.
 - Agar daerah dapat mudah dijangkau, sebaiknya restoran Wakaka menggunakan brosur atau papan nama yg menunjukkan arah menuju restoran Wakaka.
 - Dana menu makanan dibuat terjangkau dengan interval Rp.30.001,00 - Rp.45.000,00.

6.2 Saran

Saran yang diberikan bertujuan untuk dilakukan penelitian yang lebih baik lagi agar dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan bagi restoran Wakaka, yaitu:

1. Sebaiknya dilakukan penelitian lanjutan untuk meneliti mengenai strategi bersaing yang dilakukan oleh restoran Wakaka.
2. Sebaiknya dilakukan penelitian lanjutan dengan menggunakan uji hipotesis untuk membandingkan kinerja restoran Wakaka dengan restoran pesaing.
3. Sebaiknya dilakukan penelitian lebih lanjut mengenai Servqual agar dapat mengetahui apakah restoran Wakaka telah sesuai dengan keinginan konsumen.