

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

1. Segmentasi yang dilakukan berdasarkan jenis kelamin, usia, daerah tempat tinggal, kesukaan terhadap jajanan pasar, waktu membeli jajanan pasar, intensitas membeli jajanan pasar, waktu (jam) membeli kue jajanan pasar, tujuan membeli kue jajanan pasar, jenis kue jajanan pasar yang paling disukai, jumlah kue jajanan pasar yang dikonsumsi, kriteria dalam membeli kue jajanan pasar, jenis minuman yang cocok untuk kue jajanan pasar, tempat membeli kue jajanan pasar, toko tempat membeli kue jajanan pasar, budget untuk membeli kue jajanan pasar, teman ketika membeli kue jajanan pasar.

Targeting yang dilakukan adalah kepada konsumen berjenis kelamin wanita, usia 26 – 40 tahun dan di atas 40 tahun, yang bertempat tinggal di Bandung utara dan menyukai kue jajanan pasar. Dengan intensitas 2-4 kali membeli kue jajanan pasar setiap minggu untuk dikonsumsi sendiri (keluarga).

Positioning yang dilakukan adalah *toko Kue Westhoff adalah tempat menikmati kue tradisional di jaman modern*

2. Dari 38 variabel yang dikembangkan dari 7 P ada 18 variabel yang puas dan 20 variabel yang tidak puas.
3. Variabel yang dianggap penting oleh konsumen ketika memilih sebuah toko kue adalah :

Tabel 6.1
Variabel yang dianggap penting oleh konsumen

Variabel
rasa kue yang enak
harga kue lebih terjangkau dari kompetitor
kesesuaian harga dengan ukuran kue
toko berada di tempat yang mudah dijangkau
keramahan pelayan toko
pengetahuan pelayan tentang kue yang ditawarkan
sikap yang baik antara pelayan ke pelanggan
penampilan pelayan toko yang menarik
kebersihan pelayan saat melayani pelanggan
pelayanan <i>delivery service</i>
kesigapan pelayan dalam merespons keinginan konsumen
kebersihan tempat penjualan kue
sirkulasi udara yang baik
penerangan yang baik
kerapihan tata ruang toko
tempat parkir yang memadai
kesesuaian rasa antara toko cabang (kios) dengan toko pusat
iklan yang menarik
kemudahan dalam pembayaran (debit, credit card, cash)
kecepatan pelayan dalam melayani konsumen
kebersihan etalase kue

4. Usulan yang diberikan kepada toko Kue Westhoff adalah :
- Menyajikan kue yang *fresh from the oven*
 - Menambah Jenis makanan tradisional untuk pagi hari (sarapan)
 - Menambah kue jajanan pasar yang dijual di toko cabang
 - Memperkenalkan bahwa kue jajanan pasar toko Kue Westhoff terbuat dari bahan alami sehingga harga yang ditawarkan lebih mahal dari kompetitor
 - Memberikan iklan yang menarik bagi masyarakat
 - Mengadakan event khusus seperti mengikuti bazaar.
 - Menyediakan member card
 - Memberikan bonus pada waktu tertentu seperti hari Natal, lebaran. dan sebagainya.

- Membuat brosur dan diberikan kepada gereja, instansi pemerintahan, dan sebagainya yang membutuhkan kue jajanan pasar sebagai konsumsi.
- Menyediakan layanan delivery service
- Meningkatkan kecepatan pelayanan pelayan
- Menambah fasilitas wi-fi
- Menambah fasilitas colokan
- Menambah fasilitas tv

6.2 Saran

Saran diberikan bertujuan agar penelitian menjadi lebih baik lagi dan bisa menjadi bahan pertimbangan bagi toko Kue Westhoff, yaitu :

- a) Sebaiknya dilakukan penelitian bagi konsumen yang mengkonsumsi jajanan pasar di saat weekend
- b) Sebaiknya dilakukan penelitian terhadap perilaku konsumen di saat waktu tertentu dan dikaitkan dengan produk yang dijual di toko Kue Westhoff sehingga bisa mencari target pasar yang baru bagi toko Kue Westhoff.