

## **BAB 5**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dan hasil analisis yang telah dibahas pada bab-bab sebelumnya mengenai pengaruh Bauran Pemasaran yang diterapkan oleh Restoran Grand Eastern, penulis memperoleh beberapa temuan yang dapat dijadikan kesimpulan, yaitu:

1. Secara keseluruhan, Restoran Grand Eastern telah menerapkan strategi Bauran Pemasaran dengan baik. Produk yang dihasilkan perusahaan, baik barang yang berwujud (makanan) maupun yang tidak berwujud (pelayanan), memiliki kualitas yang baik dan dapat dibanggakan. Tetapi perusahaan kurang mampu bersaing pada elemen harga dengan perusahaan lain yang sejenis. Sebagai kompensasinya, perusahaan menawarkan sesuatu yang lebih daripada sekedar harga yang murah, yaitu kualitas dan keunikan produk yang ditawarkan serta kualitas jasa pelayanan yang diberikan.
2. Restoran Grand Eastern belum melakukan usaha pengiklanan yang memadai. Kegiatan pengiklanan Restoran Grand Eastern, yang hanya dilakukan dengan gencar pada tahap pengenalan sedangkan selanjutnya hanya sebatas memasang brosur dan papan – papan menu di dalam gedung Grand Eastern, menandakan bahwa perusahaan hanya berfokus pada tujuan memberikan informasi dan membujuk untuk melakukan pembelian. Satu hal penting yang dilupakan adalah proses menyegarkan kembali informasi kepada para pelanggannya.

3. Secara keseluruhan, Restoran Grand Eastern telah cukup baik menerapkan strategi bauran pemasaran pada elemen bukti fisik. Hanya saja lahan parkir yang ada kurang luas untuk dapat menampung kendaraan para tamu restoran Grand Eastern, pengunjung karaoke, dan pengunjung Bakmi Jakarta sekaligus, apalagi jika ada undangan dan pada Sabtu, Minggu, dan hari libur. Jika lahan parkir sudah penuh, para tamu pengunjung Restoran Grand Eastern yang tidak kebagian tempat parkir terpaksa harus parkir di tepi jalan. Tentu saja hal ini akan membuat para pengunjung merasa tidak nyaman dan tidak aman.
4. Sampai sejauh ini restoran Grand Eastern belum memberikan sanksi yang tegas kepada para karyawannya yang melakukan kesalahan, khususnya yang dilakukan berulang-ulang, baik karena lalai dan tidak disengaja maupun yang disengaja. Perusahaan hanya sebatas menegur, tetapi secara keseluruhan dapat disimpulkan penerapan strategi bauran pemasaran pada elemen orang telah cukup baik, terlihat dari kepedulian perusahaan dalam proses penyeleksian dan pelatihan sumber daya manusianya.
5. Pelaksanaan Bauran Pemasaran yang dilakukan berpengaruh besar dalam meningkatkan minat beli konsumen. Besarnya pengaruh Bauran Pemasaran didapat dari pengukuran Koefisien Regresi setelah diketahui adanya pengaruh positif antara kedua variabel tersebut.

## 5.2. Saran

Dari hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan di muka, peneliti berusaha memberikan saran-saran dengan mengacu pada kelemahan-kelemahan yang telah dikemukakan sebelumnya, seperti di antaranya yaitu:

1. Perusahaan hendaknya selalu memperhatikan segala kebutuhan dan keinginan konsumen dan berusaha untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen tersebut.
2. Agar hidangan mengundang selera, tampilan hidangan dibuat sama menariknya dengan gambar di *duratran* (papan dengan gambar/tulisan di atasnya, yang terbuat dari plastik/kaca dengan lampu di dalamnya) dengan *garnish*. Selain itu agar aroma hidangan masih tercium saat dihidangkan, usahakan agar hidangan khususnya yang bersuhu panas, disajikan pada suhu yang tepat
3. Hendaknya perusahaan mempertimbangkan kebijakan kenaikan harga hidangan, serta memperhatikan pesaing dalam menentukan harga paket dalam suatu peristiwa khusus (*event*), seperti adanya diskon bagi pemegang kartu kredit
4. Memperbanyak iklan tentang perusahaannya dalam rangka menyegarkan kembali informasi tentang keberadaan perusahaan. Selain itu pramusaji hendaknya menawarkan menu dengan menggunakan cara dan kata-kata yang menarik, sehingga dapat menggugah keinginan konsumen dan akhirnya dapat meningkatkan penjualan.
5. Melakukan tindakan untuk meningkatkan penyediaan fasilitas lahan parkir sehingga kenyamanan para pelanggannya dapat selalu terjaga.

6. Perusahaan sebaiknya mengganti daftar menu dengan yang baru, sebab ada beberapa hidangan yang sudah tidak tersedia lagi dan banyak harga hidangan yang telah diganti. Sehingga daftar menu terlihat tidak rapi karena hidangan yang tidak disediakan atau harga yang berubah hanya ditutupi dengan potongan kertas yang kemudian ditempel diatas harga lama, akibatnya banyak yang sudah tidak jelas baik terkena tumpahan air ataupun hidangan.
7. Sebaiknya perusahaan mencantumkan informasi adanya fasilitas *delivery* pada daftar menu.

Peneliti sangat berharap agar hasil penelitian ini dapat berguna dan saran yang diajukan dapat dijadikan bahan pertimbangan oleh pihak manajemen perusahaan sehingga pada akhirnya dapat membawa keuntungan bagi pihak perusahaan secara keseluruhan.