

BAB V

PENUTUP

Dalam Bab V ini berisi tentang kesimpulan dan saran secara garis besar atas hasil penelitian. Bab ini merupakan bagian terakhir penelitian setelah dilakukan analisis data. Kemudian selanjutnya digunakan untuk memberikan saran untuk perubahan yang lebih baik dan rekomendasi untuk peneliti selanjutnya.

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan berupa data-data dari wawancara, dokumen dan observasi sehingga diperoleh hasil seperti yang telah dibahas pada bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa terdapat perbedaan penerapan strategi terkait segmentasi, targeting, dan positioning antara rumah makan “SS” Cabang Ciliwung dengan rumah makan bebek H. Slamet cabang Ciliwung.

Rumah makan “SS” cabang Ciliwung menerapkan strategi dengan memfokuskan pada inovasi yang terus berkembang dan penentuan harga yang dapat dijangkau oleh semua kalangan khususnya kalangan muda dan kalangan menengah ke bawah.

Rumah makan Bebek H. Slamet cabang Ciliwung menerapkan strategi dengan tetap menjaga kualitas produknya dalam hal ini adalah terkait rasa dari masakannya. Serta menjalin dan menjaga hubungan dengan konsumen.

5.2 Saran

Dari penelitian yang dilakukan di rumah makan “SS” dan rumah makan bebek H. Slamet terdapat beberapa hal yang dapat dipertimbangkan diantaranya adalah:

1. Sebaiknya manajemen rumah makan “SS” dan rumah makan Bebek H. Slamet untuk lebih memperhatikan aspek lain selain yang telah diterapkan saat ini.
2. Berdasarkan hasil penelitian yang sangat terbatas baik dalam fokus, materi, maupun waktu penelitian. Maka peneliti memberi rekomendasi bagi peneliti selanjutnya untuk lebih mendalami / meneliti mengenai pelaksanaan strategi segmentasi, targetting, dan positioning.
3. Mempertahankan, menjaga, serta meningkatkan kualitas yang dianggap penting oleh konsumen dalam melakukan pembelian di restoran bebek H. Slamet dan Warung Spesial Sambel “SS”. Atribut tersebut diantaranya rasa, keempukan daging bebek (bebek H. Slamet). Keragaman macam-macam Sambel (SS), kehalalan, dan kebersihan restoran. Terutama rasa, karena rasa merupakan penciri utama Restoran bebek H. Slamet dan Warung Spesial Sambel.
4. Berdasarkan hasil penelitian, keragaman menu dinilai penting oleh konsumen. Oleh karena itu, untuk tetap bertahan di tengah persaingan usaha restoran dan meningkatkan kepuasan konsumen, sebaiknya Restoran Bebek H. Slamet menyajikan menu yang lebih

beragam, misalnya ayam goreng. Karena tidak semua konsumen yang datang ke Restoran Bebek H. Slamet menyukai daging bebek.

5. Bila memungkinkan, sebaiknya Restoran Bebek H. Slamet dan Warung Spesial Sambel “SS” memperluas areal parkir. Akan tetapi, bila tidak memungkinkan sebaiknya pihak manajemen Restoran Bebek H. Slamet dan Warung Spesial Sambel “SS” menyiapkan petugas parkir khusus yang dapat membantu konsumen memarkirkan kendaraannya dan menjaga keamanan kendaran.

