

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil uraian dari bab sebelumnya pada judul Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan pada Rumah Makan Khas Palembang Sate Wak Din. Dengan menggunakan Metode Analisa SWOT untuk menentukan bagaimana Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman yang ada di Rumah Makan Khas Palembang Sate Wak Din, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Faktor-faktor internal yang menjadi Kekuatan dan Kelemahan dari Rumah Makan Khas Palembang Sate Wak Din adalah
 - a. Kekuatan yaitu Menampilkan sajian makanan yang menarik, memberikan harga sesuai kualitas dengan kualitas sajian makanan, lokasi tempat yang mudah dilihat, produk yang ditawarkan ke konsumen sesuai dengan selera konsumen, mendapatkan pelayanan (Servis) yang baik, memiliki sajian dengan rasa yang enak, melakukan media promosi melalui media sosial (Instagram, Whatsapp), aroma makanan yang disajikan menggugah selera, melakukan promosi melalui mulut ke mulut, harga yang diberikan sesuai dengan porsi yang disajikan, menawarkan harga yang terjangkau, lahan parkir yang memadai, kualitas produk makanan yang baik.
 - b. Kelemahan yang menjadi pengaruh di Rumah Makan Khas Palembang Sate Wak Din yaitu tidak terdapat *Hotline* untuk menyalurkan keluhan dan saran konsumen mengenai produk makanan, promosi hanya dilakukan dengan media sosial saja, produk makanan memiliki kualitas yang kurang relatif konsisten dari waktu ke waktu, alat penyajian produk masih menggunakan alat tradisional, tempat/area makan untuk konsumen tidak terlalu luas bangunan rumah makan hanya memberikan kesan yang

biasa saja, belum mempunyai metode pembayaran yang lengkap seperti OVO, DANA, GOPAY dan lainnya, belum memiliki kerjasama dengan perusahaan lainnya seperti Financial/Bank, menetapkan harga yang sesuai dengan produk yang disajikan untuk konsumen.

2. Faktor-faktor eksternal yang menjadi Peluang dan Ancaman dari Rumah Makan Khas Palembang Sate Wak Din adalah
 - a. Peluang yaitu dapat menambah penggunaan iklan melalui *website* sebagai pengenalan produk lebih luas, melakukan Endorse pada Selebgram Palembang, bekerjasama dengan *Food Blogger* untuk meriview produk makanan, memperbaiki kondisi bangunan agar baik dan lebih kokoh, menambahkan alat pembayaran selain dana tunai, meningkatkan sajian makanan dengan plating yang terbaik, pelayanan yang baik kepada konsumen sehingga konsumen menunjukkan loyalitasnya dalam melakukan pembelian kembali, lahan parkir yang diberikan penjaga untuk menjaga keamanan kendaraan konsumen.
 - b. Ancaman yaitu harga bahan baku yang digunakan fluktuatif meningkat sehingga produk yang dijual menjadi harga yang meningkat, pesaing baru yang promosi nya lebih luas, sulit lokasi yang akan dijangkau oleh konsumen baru/pendatang, pelayanan (*servis*) kepada konsumen yang tidak sesuai dengan keinginan dari konsumen, padatnya pemukiman di lingkungan sehingga lokasi menjadi tidak terlihat, kemasan produk lain sejenis lebih menarik.

3. Dari hasil analisis SWOT yang telah dibuatkan dalam tabel Matrik *IFAS* dan *EFAS*, penulis memperoleh empat set alternatif strategi yang dapat diterapkan pengelola Rumah Makan Khas Palembang Sate Wak Din untuk mengembangkan perusahaan berdasarkan faktor Internal dan faktor Eskternal yaitu strategi SO dimana Rumah Makan khas Palembang harus mempertahankan dan meningkatkan Kualitas Produk serta Pelayanan untuk membuat konsumen loyal, Meningkatkan kegiatan Promosi dengan cara bekerjasama dengan *Food Blogger* untuk meriview makanan serta Strategi terakhir dengan membuat *Plating* makanan lebih menarik.

5.2 Saran

Dari kesimpulan diatas, penulis dapat memberikan saran sebagai berikut:

1. Rumah makan khas Palembang Sate Wak Din harus meningkatkan kualitas produk yang ditawarkan, menambah media sosial dan menggunakan jasa *Food Blogger* dan *Selebgram* untuk melakukan promosi dan meriview produk dari Rumah Makan khas Palembang Sate Wak Din, meningkatkan kualitas pelayanan yang diberikan kepada konsumen, serta menambah lahan parkir yang luas terutama untuk kendaraan roda 4, Menyediakan Aplikasi pembayaran yang lebih modern untuk zaman sekarang dengan cara pihak Rumah makan menyediakan alat Scan Barcode untuk konsumen melakukan pembayaran tidak menggunakan uang tunai.
2. Rumah makan khas Palembang Sate Wak Din harus menambah desain bangunan agar memberikan kesan yang nyaman bagi konsumen pada saat menikmati produk makanan yang disajikan. Memperluas area makan konsumen agar konsumen lebih leluasa dalam menyantap produk makanan yang disajikan. Memperbarui alat untuk menyajikan produk makanan seperti mengubah panggangan dengan panggangan modern, menggunakan kipas listrik, serta Menyediakan *Hotline* agar dapat menampung saran dan keluhan dari konsumen mengenai produk yang disajikan untuk meningkatkan Volume Penjualan pada Rumah Makan Khas Palembang Sate Wak Din.