

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan perhitungan data yang telah dilakukan maka strategi pemasaran yang paling dominan menarik minat pelanggan pada Restoran Riverside adalah strategi tentang produk dan strategi yang harus dipertahankan adalah strategi produk dan adapun strategi yang harus diperbaharui berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan adalah strategi promosi, berdasarkan pembahasan yang telah dibuat maka penulis membuat kesimpulan yaitu:

1. Strategi produk
Produk yang ditawarkan kepada pelanggan merupakan produk yang memang memiliki kualitas yang baik, produk dengan bahan – bahan yang bagus dan terjamin, dengan memiliki 100 variasi produk yang sangat menarik serta memiliki keunikan produk yang tidak ditemui di Restoran lain.
2. Strategi harga
Produk yang ditawarkan di Restoran Riverside memang mahal dalam segi harga, tetapi pelanggan yang datang ke Restoran Riverside tidak keberatan dengan harga yang telah diberikan pada setiap produknya, karena harga yang diberikan cukup sesuai dengan makanan yang disajikan oleh Restoran Riverside.
3. Strategi promosi
Promosi yang dilakukan oleh Restoran Riverside hanya berupa promo yaitu menu paket yang jumlah minimal pemesanan harus 50 *pax*
4. Strategi tempat
Tempat yang ditempati oleh Riverside sekarang merupakan tempat yang sangat strategis, dengan pemandangan yang sangat bagus, lokasi yang mudah diakses oleh pelanggan dan nyaman tempat serta keamanan parkir yang terjamin.

5.2 Saran

Dengan banyaknya pesaing yang berdatangan seiring dengan kebutuhan akan tempat makan yang lebih diminati oleh masyarakat, dengan pesaing yang memiliki makanan yang sama. Restoran Riverside harus lebih terfokus membuat strategi yang

inovatif serta meningkatkan apa yang kurang dimiliki oleh Restoran Riverside. Agar nantinya tidak kalah dari pesaing yang terus berdatangan.

1. Strategi produk

Adanya usaha untuk selalu meningkatkan kualitas produk dan diharapkan mampu selalu berinovasi terhadap produk, untuk meningkatkan kualitas produk agar lebih unggul serta mampu membuat diferensiasi terhadap produk lainnya.

2. Strategi harga

Dengan menyesuaikan kualitas dan harga, diharapkan mampu mempertahankan citra rasa yang berbeda dari yang lain, agar mempunyai ciri khas tersendiri di benak pelanggan.

3. Strategi promosi

Dengan adanya langkah untuk mengoptimalkan promosi, memberikan diskon dan menghidupkan kembali jenis promosi yang pernah ada. Diharapkan produk yang dipromosikan mampu menarik minat masyarakat serta mencuri perhatian masyarakat untuk menjadi pelanggan baru di Restoran Riverside.

4. Strategi tempat

Lebih memudahkan pelanggan mendapatkan lokasi yang sesuai dengan keinginan mereka, mengatur tata letak tempat agar menjadi lebih nyaman untuk pelanggan saat pelanggan berada dalam Restoran Riverside.