

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan sebagaimana dipaparkan pada bab-bab sebelumnya tentang Analisis Bauran Pemasaran pada Rumah Makan Pondok Pindang USAI, dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Produk (*product*), dengan menyediakan berbagai produk makanan atau menu makanan yang bervariasi, proses pengolahan produk yang terdiri dari 2 pengolahan yaitu pada dapur produksi dan dapur saji mendukung tanggapan konsumen mengenai produk Rumah Makan Pondok Pindang USAI seperti produk yang dijual memiliki cita rasa yang enak, produk yang dijual bervariasi, saya membeli produknya karena saya yakin produk tersebut memiliki kualitas yang baik, tampilan dan penataan pada produknya membuat saya tertarik untuk membeli produk tersebut, dan saya merasa puas dengan kualitas produknya.
2. Harga (*price*), dengan menerapkan harga yang sesuai dengan bahan baku, menerapkan harga sesuai dengan produk dan pelayanan yang diberikan kepada konsumen, menawarkan harga yang terjangkau mendukung tanggapan konsumen mengenai harga Rumah Makan Pondok Pindang USAI seperti harga produk sesuai dengan kualitas yang ada, harga produk sesuai dengan yang diharapkan, harga produk dapat dijangkau oleh semua konsumen/kalangan, harga produk bervariasi, harga produk yang dapat bersaing dengan produk lain.
3. Tempat (*place*), dengan menggunakan lahan pribadi dan menyediakan tempat yang nyaman dengan fasilitas yang lengkap mendukung tanggapan konsumen mengenai tempat atau lokasi Rumah Makan Pondok Pindang USAI seperti lokasi Rumah Makan Pondok Pindang USAI berada di tengah pemukiman yang sehat, Rumah Makan Pondok Pindang USAI

memberikan fasilitas yang lengkap, Rumah Makan Pondok Pindang USAI memberikan kenyamanan berupa kebersihan, Lokasi Rumah Makan Pondok Pindang USAI sangat mudah ditemui, Lokasi Rumah Makan Pondok Pindang USAI sangat strategis.

4. Promosi (*promotion*), dengan menjalin kerjasama dengan PT Raja Inter Nusa dan menginformasikan produk dari mulut ke mulut mendukung tanggapan konsumen mengenai promosi Rumah Makan Pondok Pindang USAI seperti Rumah Makan Pondok Pindang USAI belum melakukan promosi melalui media sosial dan media massa, banyaknya tawaran paket hemat membuat anda tertarik untuk membeli, belum adanya tawaran diskon saat membeli produk di Rumah Makan Pondok Pindang USAI, pelayanan yang cekatan, sopan, baik, dan ramah membuat anda nyaman dalam bertransaksi, promosi yang dilakukan Rumah Makan Pondok Pindang USAI sudah meluas.

5.2 Saran

Adapun saran yang dapat diberikan penulis kepada pemilik Rumah Makan Pondok Pindang USAI berdasarkan informasi dan hasil penelitian yang didapatkan sebagai berikut:

1. Produk (*Product*)

Bagi pemilik Rumah Makan Pondok Pindang USAI agar dapat meningkatkan variasi produk yang sudah ditawarkan. Seperti menambah variasi menu dari bahan olahan ayam, ikan, udang, cumi-cumi, dan sebagainya.

2. Harga (*Price*)

Bagi pemilik Rumah Makan Pondok Pindang USAI agar dapat lebih menyesuaikan harga produk agar bisa dijangkau oleh semua konsumen, seperti dengan melihat harga pesaing Rumah Makan Pondok Pindang USAI.

3. Tempat (*Place*)

Bagi pemilik Rumah Makan Pondok Pindang USAI agar dapat lebih meningkatkan fasilitas yang diberikan, seperti menyediakan Wi-Fi, menambah jumlah kipas angin, dan lain-lain.

4. Promosi (*Promosi*)

Bagi pemilik Rumah Makan Pondok Pindang USAI agar dapat lebih meningkatkan promosi yang dilakukan, seperti melakukan promosi melalui media sosial dan media massa.