

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan analisis data dan pembahasan hasil penelitian, maka pada bagian ini penulis dapat menarik kesimpulan mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan pada warung steak di kota Bandung, yaitu sebagai berikut:

1. Pendapatan, harga, selera, gaya hidup dan harga produk substitusi secara bersama-sama (simultan) berpengaruh terhadap permintaan warung steak kota Bandung. Hal ini menunjukkan bahwa Pendapatan, harga, selera, gaya hidup dan harga produk substitusi mempengaruhi permintaan warung steak.
2. Pendapatan tidak memiliki pengaruh terhadap permintaan. Karena kita mendapatkan penemuan baru bahwa tidak selamanya pendapatan konsumen yang lebih besar menentukan jumlah permintaan yang lebih besar pula.
3. Harga memiliki pengaruh terhadap permintaan pada warung steak & shake kota Bandung. Artinya, semakin tinggi harga suatu produk yang ditawarkan di warung, maka permintaan akan suatu produk akan semakin menurun.
4. Selera berpengaruh terhadap permintaan warung steak kota Bandung. Artinya, semakin sesuai menu-menu steak yang ditawarkan di warung steak yang sesuai dengan selera konsumen, maka akan semakin tinggi pula permintaan.
5. Gaya Hidup berpengaruh terhadap permintaan warung steak di kota Bandung. Artinya, semakin sesuai aktivitas dan minat seseorang konsumen terhadap

produk makanan steak, maka dapat dikatakan bahwa gaya hidup seseorang tersebut tinggi. Dan permintaan akan steak meningkat.

6. Harga Produk Substitusi berpengaruh terhadap permintaan warung steak di kota Bandung. Artinya, apabila suatu harga barang naik, konsumen akan cenderung menggantikan suatu barang pengganti yang harganya lebih rendah.

## 5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, serta kesimpulan yang diuraikan diatas, maka penulis memberikan saran dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Pendapatan tidak berpengaruh terhadap permintaan, karena tidak selamanya pendapatan konsumen yang lebih besar menentukan jumlah permintaan yang lebih besar pula. Oleh karena itu pihak warung harus dapat menarik konsumen dari semua kalangan. Salah satu alternatif cara adalah dengan menawarkan produk yang harusnya lebih menarik, dan berkualitas. Dan hal lain dapat dilakukan dengan melakukan diferensiasi produk. Yaitu menambah produk baru yang menarik dan dengan kualitas yang lebih baik pula. Agar bisa menarik konsumen dari yang awalnya tidak suka, menjadi suka.
2. Harga berpengaruh terhadap permintaan, karena jika harga dinaikkan bukannya meningkatkan pemasukan namun yang akan terjadi justru akan mengakibatkan berkurangnya jumlah permintaan masyarakat. Karena pada akhirnya konsumen akan terbagi menjadi dua, yaitu konsumen yang

mengutamakan kualitas tanpa memperhatikan harga, dan konsumen yang memperhatikan harga tanpa memperhatikan kualitas. Pada penelitian ini, justru konsumen yang memperhatikan harga tanpa memperhatikan kualitas. Oleh karena itu kebijakan untuk menaikkan harga atau menurunkan harus benar-benar diperhitungkan oleh pihak pengelola warung. Dengan demikian produsen warung steak harus dapat lebih unggul dengan menetapkan harga lebih rendah tetapi dengan kualitas yang tetap baik.

3. Selera memiliki pengaruh yang signifikan terhadap permintaan, untuk itu agar menjaga konsumen untuk tetap loyal membeli steak serta menu lain yang ditawarkan oleh warung steak, maka kualitas dan kuantitas produk harus lebih ditingkatkan agar tetap sesuai dengan selera konsumen.
4. Gaya hidup memiliki pengaruh signifikan terhadap permintaan. Artinya dengan semakin tingginya gaya hidup seseorang maka akan meningkatnya permintaan akan produk steak. Oleh karena itu produsen steak harus dapat memahami gaya hidup, karena akan sangat bermanfaat bagi pemasar. Yaitu terdapat 3 (tiga) manfaat yang diperoleh oleh pemasar dari pemahaman gaya hidup konsumen. Pertama; pemasar dapat menggunakan gaya hidup untuk melakukan segmentasi pasar sasaran. Kedua; pemahaman gaya hidup dapat konsumen juga akan membantu dalam memosisikan produk dipasar dengan menggunakan iklan. Ketiga; jika gaya hidup telah diketahui maka pemasar dapat menempatkan iklan produknya pada media-media yang paling cocok.

5. Harga produk substitusi memiliki hubungan pengaruh signifikan terhadap permintaan warung steak. Artinya, apabila suatu harga barang naik, konsumen akan cenderung menggantikan suatu barang pengganti yang harganya lebih murah atau lebih rendah. Oleh karena itu, pihak warung steak harus benar-benar bisa menyesuaikan harga barang utama, sehingga konsumen tidak mudah untuk beralih ke produk pengganti.
6. Penulis hanya menganalisis pendapatan, harga, selera, gaya hidup, dan harga produk substitusi sebagai faktor yang mempengaruhi permintaan pada warung steak kota Bandung. Oleh karena itu diperlukan peneliti lebih lanjut dalam menganalisis variabel lain yang mempengaruhi permintaan pada warung steak di kota Bandung.