

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Simpulan**

Kesimpulan merupakan uraian tentang jawaban penulis atas rumusan masalah dan tujuan penelitian. Kesimpulan yang diperoleh setelah melakukan penelitian dan menganalisis data dari hasil penelitian adalah sebagai berikut :

1. Dalam kasus yang diteliti ini, penyebab permasalahan yang muncul adalah kondisi restoran yang meliputi suasana yang kurang nyaman dan masih sangat minim dalam menonjolkan citra restoran itu sendiri. Dalam penelitian ini di temukan bahwa sarana dan prasarana yang ada di Restoran Kambing Bakar Cairo kurang lengkap. Padahal dalam landasan teori dijelaskan bahwa perusahaan jasa perlu mengembangkan pemahaman akan respon pelanggan terhadap berbagai aspek tata letak fasilitas jasa. Namun sarana dan prasarana yang ada di Restoran Kambing Bakar Cairo kurang lengkap dan kurang menarik, seperti Wc yang kurang bersih, westafel yang tidak dilengkapi dengan pengering tangan, meja yang tidak terlalu bersih , pelayanan yang kurang memuaskan dari karyawannya, dan ada juga responden yang mengatakan bahwa harga di Restoran Kambing Bakar Cairo tidak sesuai.
2. Pada pengujian hipotesis secara parsial diketahui bahwa terdapat pengaruh yang signifikan variable *product, price, place, promotion, people, process, physical evidence* terhadap kepuasan konsumen kambing bakar cairo di bandung dengan arah positif. Besar pengaruh bauran pemasaran terhadap kepuasan konsumen di Kambing bakar cairo adalah sebesar 66,2% sedangkan sisanya 33,8% dipengaruhi faktor lain.
3. Selain itu juga, Dalam penelitian ini di temukan bahwa dalam bauran promosi Restoran Kambing Bakar Cairo tidak melakukan strategi pemasaran secara maksimal. Hal ini dapat dilihat dari hasil data yang di dapatkan dari observasi, angket dan wawancara bahwa dalam bauran promosi restoran kambing bakar cairo memiliki nilai yang kecil. Dalam

analisis bauran pemasaran juga di temukan bahwa restoran kambing bakar cairo tidak melakukan promosi secara maksimal dalam hal komunikasi pemasaran seperti periklanan, promosi penjualan, public relations, personal selling, dan online marketing. Sehingga konsumen tidak ramai-ramai mengunjungi Restoran Kambing Bakar Cairo Bandung. Maka dari itu, Restoran kambing bakar cairo harus melakukan strategi promosi pemasaran guna untuk meningkatkan volume penjualan. Dalam melakukan promosi agar dapat efektif perlu adanya bauran promosi, yaitu kombinasi yang optimal bagi berbagai jenis kegiatan atau pemilihan jenis kegiatan promosi yang paling efektif dalam meningkatkan penjualan.

## 5.2 Saran

Berdasarkan hasil dari penelitian ini, maka peneliti mengungkapkan beberapa saran sebagai masukan dan pertimbangan agar lebih bermanfaat serta dalam rangka meningkatkan minat pembelian di Restoran Kambing Bakar Cairo Bandung. Adapun saran-saran yang dikemukakan sebagai berikut ini.

1. Mengkomunikasikan lebih lanjut kepada pihak-pihak yang ahli di bidangnya untuk meningkatkan desain interior restoran agar memberikan kesan eksklusif, atmosfir yang nyaman serta menonjolkan *special theme* dari restoran, hal itu akan mampu menunjang peningkatan penjualan suatu restoran.
2. Perbaiki desain restoran untuk meningkatkan kenyamanan bagi para tamu yang datang.
3. Meningkatkan fasilitas dan pelayanan yang diberikan kepada konsumen sehingga para tamu yang datang merasa betah, dan juga menjadi nilai tambah bagi restoran.
4. Memantapkan konsep iklan dan pemasaran sehingga keunggulan-keunggulan restoran dapat dikomunikasikan dengan baik kepada calon konsumen.
5. Menggencarkan promosi untuk menarik minat pelanggan.

6. Mempertahankan kualitas produk dengan melakukan pengontrolan secara periodik.
7. Menyediakan *hot spot*
8. Merancang desain daftar menu yang lebih menarik dan eksklusif.