

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Simpulan**

Berdasarkan hasil analisis data dari penelitian yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan menjadi beberapa simpulan sebagai berikut:

1. Pendekatan *menu engineering* sebelumnya belum pernah diterapkan di 56 Degrees. Upaya peningkatan volume penjualan yang dilakukan sebelumnya hanya mengandalkan iklan di *social media*, baik itu *official* Instagram milik 56 Degrees (@56degrees.cafe) ataupun beberapa rekanan *food blogger* seperti @bandungfoodspot, @mrfoodjournal, @bandungfoodsociety, @duniakulinerbdg, @bandungfoodies, @kemanamanamakan, @bandungfoodie, @bullyyourbelly, @makanpakereceh, @lets.go.eat, @bdgsociety, dan @foodnotestories. Namun berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan pemilik 56 Degrees, menu yang dipromosikan hanya menu-menu baru, sehingga beberapa menu yang memiliki tingkat popularitas rendah seperti *hawaiian chicken*, *melitique rib eye*, *quarter chicken* dan *half chicken* semakin terabaikan dan penjualannya kian menurun. Penerapan pendekatan *menu engineering* baru dimulai pada bulan Januari 2018, sesuai dengan jadwal penelitian atau eksperimen yang dilakukan oleh penulis.
2. Kualitas menu kategori *puzzle* dan *plowhorse* berpengaruh secara signifikan terhadap penjualan.
3. Strategi pemasaran dengan metode *suggestive selling* berpengaruh yang signifikan terhadap peningkatan penjualan menu kategori *puzzle* dan *plowhorse* di 56 Degrees.
4. Kualitas menu dan *suggestive selling* berpengaruh signifikan secara bersama-sama terhadap peningkatan penjualan menu kategori *puzzle* dan *plowhorse*. Hal tersebut dibuktikan dengan

volume penjualan yang meningkat pada bulan Februari (bulan ke 2 eksperimen) dan bulan Maret (bulan ke 3 eksperimen).

## 5.2 Saran

Berdasarkan hasil analisis data dari penelitian yang telah dilakukan maka penulis menyarankan beberapa hal sebagai berikut:

1. Penulis menyarankan agar pihak 56 Degrees tetap menerapkan analisis *menu engineering* sebagai dasar untuk melakukan pemasaran produknya. Karena berdasarkan penelitian yang penulis lakukan, *menu engineering* sangat membantu pihak 56 Degrees untuk meningkatkan volume penjualan menu kategori *puzzle* dan *plowhorse*. Selain itu analisis *menu engineering* juga membantu pihak 56 Degrees untuk menentukan langkah apa saja yang harus dilakukan terhadap menu-menu dengan kategori *Star* dan *Dog* yang tidak menjadi fokus penelitian.
2. Evaluasi menu dilakukan sesuai dengan kesepakatan pemilik dan *head chef*, evaluasi dapat dilakukan setiap periode yang telah ditentukan. Sebagai contoh, evaluasi dilakukan setiap 3 bulan atau 6 bulan, guna menjaga kestabilan volume penjualan.
3. Pihak 56 Degrees harus mempertahankan kualitas dari produk yang dijual, sehingga konsumen merasa puas dan kembali melakukan pembelian di kemudian hari. Karena berdasarkan penelitian yang penulis lakukan, kualitas menu sangat berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen yang berpengaruh pada volume penjualan. Kualitas menu yang harus dipertahankan adalah kemenarikan penyajian makanan, keberagaman menu yang disajikan, kematangan makanan, kemenarikan warna pada makanan. Sedangkan untuk kesesuaian porsi, kemenarikan aroma, kesesuaian rasa, serta kesesuaian tekstur harus dikembangkan lagi, karena berdasarkan penelitian ke-empat hal tersebut berada dibawah nilai rata-rata.
4. Pihak 56 Degrees harus meningkatkan kualitas promosi yang dilakukan, dengan melakukan promosi yang menarik dapat mempengaruhi daya tarik konsumen terhadap produk yang dipasarkan.

**Nadia Pangestika, 2018**

**STUDI APLIKATIF PENINGKATAN PENJUALAN MENU KATEGORI PUZZLE  
DAN PLOWHORSE MELALUI SUGGESTIVE SELLING DI 56 DEGREES  
BANDUNG**

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu |  
perpustakaan.upi.edu

5. Pihak 56 Degrees hendaknya melakukan training khusus untuk *waiter/waitress*, agar meningkatkan *product knowledge* bagi para *waiter/waitress*, baik metode ataupun bahan-bahan yang digunakan. Dengan begitu, *waiter/waitress* akan lebih mudah melakukan *suggestive selling* yang kemudian dapat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. *Training* yang dilakukan melibatkan *waiter/waitress* dan para karyawan/*staff kitchen*. *Training* dilakukan pada setiap menu baru yang akan dijual.
6. Selain menerapkan metode *suggestive selling* melalui *waiter/waitress*, pihak 56 Degrees juga bisa menggunakan *tencard* sebagai alat bantu promosi. Dengan membuat *design* yang unik dan menarik perhatian lalu diletakkan di atas meja makan akan menarik konsumen untuk membaca bahkan membeli produk yang di tampilkan di *tencard*.
7. Adapun strategi lain yang bisa diterapkan adalah dengan memberi tanda pada *menu book* untuk menu-menu yang akan ditingkatkan volume penjualannya, diantaranya dengan memberi tanda *chef recommendation*, *best seller*, atau *highly recommended*.
  -  *Chef Recommendation*
  -  *Best Seller*
  -  *Highly Recommended*
8. Strategi untuk menu kategori *star*, *puzzle*, *plowhorse* dan *dog*:
  - Untuk menu kategori *star*, pihak 56 Degrees harus mempertahankan kualitas dari menu-menu tersebut karena menu *star* merupakan menu yang memberikan kontribusi margin yang tinggi dan tingkat popularitas yang tinggi pula. Dengan menjaga kualitas dari menu kategori *star* tersebut maka dapat terus mempertahankan tingkat popularitasnya. Juga, pihak 56 harus memperhatikan volume penjualan menu pada kategori *star* karena dengan adanya *suggestive selling* pada menu *puzzle* dan *plowhorse* sedikit banyak akan berdampak pada volume penjualan menu *star*.
  - Untuk menu kategori *puzzle*, menu ini menjadi salah satu fokus penelitian. Menu kategori *puzzle* merupakan menu dengan tingkat popularitas yang rendah, maka strategi yang tepat adalah dengan menjaga kualitas produk agar tetap baik dan tetap menerapkan strategi pemasaran salah

satunya dengan menerapkan *suggestive selling* atau menggunakan bantuan *tencard*. Strategi lain yang dapat dilakukan adalah dengan membuat promo, promo tersebut berbentuk paket. Paket tersebut merupakan penggabungan antara menu *star* dan *puzzle*.

- Untuk menu kategori *plowhorse*, menu ini juga menjadi fokus penelitian yang dilakukan. Menu kategori *plowhorse* merupakan menu dengan kontribusi margin yang rendah. Pada umumnya, pihak restoran akan meningkatkan kontribusi margin dari menu kategori *plowhorse* dengan menekan *food cost* atau meningkatkan harga jual produk. Tetapi dalam hal ini menurut wawancara pada pemilik 56 Degrees, pihak restoran kesulitan dalam menekan *food cost* karena bahan-bahan yang digunakan pun merupakan bahan *premium* yang memiliki harga yang cukup mahal, selain itu pihak restoran juga enggan menaikkan harga jual produk karena harga yang ditetapkan juga menyesuaikan dengan target pasar dari 56 Degrees yang sebagian besar adalah karyawan swasta yang bekerja di area Paskal Hyper Square. Untuk itu, strategi yang dapat digunakan dalam kasus ini adalah dengan tetap meningkatkan volume penjualannya dengan cara penerapan *suggestive selling* yang dilakukan oleh *waiter/waitress*.
- Untuk menu kategori *dog*. Menu kategori tersebut merupakan menu dengan tingkat popularitas yang rendah juga kontribusi margin yang rendah. Untuk itu hal yang bisa dilakukan adalah dengan cara memperbaiki kualitas produk, baik dari segi warna, rasa, aroma, penyajian, ataupun tekstur. Atau dengan mengganti nama produk agar terlihat lebih menarik. Namun jika hal tersebut sulit dilakukan sebaiknya pihak 56 Degrees mengganti atau menghilangkan menu tersebut. 56 Degrees dapat mengganti menu tersebut dengan menu lain yang memiliki bahan-bahan yang sama.

**Nadia Pangestika, 2018**

**STUDI APLIKATIF PENINGKATAN PENJUALAN MENU KATEGORI PUZZLE  
DAN PLOWHORSE MELALUI SUGGESTIVE SELLING DI 56 DEGREES  
BANDUNG**

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu |  
perpustakaan.upi.edu

9. Untuk penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan kualitas menu, *suggestive selling* dan penjualan diharapkan lebih mengembangkan fokus penelitian dan melakukan penelitian secara lebih mendalam. Sehingga diharapkan dapat membantu para pelaku industri kuliner khususnya restoran untuk mengembangkan usahanya.