

BAB 5

SIMPULAN DAN SARAN

1.1 Simpulan

Akibat kondisi pandemi covid19 ini, memberikan dampak terhadap menurunnya omset penjualan Dpawon Katering Jakarta karena dilarangnya beraktivitas diluar rumah yang umumnya dilakukan bertatap muka. Dengan munculnya kondisi tersebut, usaha jasa boga seperti Dpawon katering mengalami kesulitan dalam menjangkau target pasar. Hal ini membawa dampak terhadap finansial perusahaan, yang kemungkinan besar perusahaan membuat keputusan untuk pemecatan karyawan. Maka dari itu diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Bauran pemasaran sebagai variabel bebas yang terdiri dari 7p yaitu product (X1) diterangkan bahwa kualitas produk, rasa makanan, penyajian produk Dpawon katering yang ditawarkan sudah sesuai standar yang ditentukan. Lalu price (X2) dalam penentuan harga masih tergolong mahal dikarenakan perekonomian saat ini mengalami penurunan yang sangat tajam yang berdampak pada menurunnya daya beli masyarakat. Selanjutnya lokasi (X3) Dpawon katering berada di pemukiman padat penduduk, dapat dikatakan jauh dari pinggir jalan utama dan transportasi umum. Diikuti promotion (X4) yang dilakukan hanya mengandalkan situs web saja, tetapi sudah menggunakan sosial media seperti instagram, facebook, whatsapp hanya kurang aktif dalam mempromosikannya dan kurangnya memberikan diskon atau potongan harga. Pada process (X5) pelayanan yang diberikan sudah sangat baik dalam melayani konsumen. Kemudian people (X6) SDM yang dimiliki Dpawon katering terbilang masih kurang terampil dan kurangnya pengetahuan di bidang jasa boga, hal ini dikarenakan dalam perekrutan pegawai yang kurang berpengalaman. Sementara itu physical evidence (X7) fasilitas Dpawon katering sudah tersedia dengan baik dan lengkap.
2. Indikator keputusan pembelian menerangkan bahwa kurangnya pengambilan keputusan pembelian diperoleh dari pemilihan merek, karena minimnya dalam memasarkan produk untuk menggunakan media sosial, jasa iklan dan minimnya dalam mengusulkan potongan harga sebagai media pemasaran. Sehingga kesadaran konsumen dalam mengingat merek produk berkurang karena kurangnya aktivitas dalam memasarkan produk
3. Bauran pemasaran memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian. Hal ini membuktikan bagi pengelola katering untuk mempertahankan kualitas produk yang diberikan, memberikan pelayanan yang ramah, fasilitas yang lengkap, dan mengupayakan dalam memasarkan produk untuk menarik perhatian calon konsumen, memberikan harga yang sesuai standar dengan kualitas yang

diberikan, mengupayakan lokasi yang strategis serta meningkatkan pengetahuan dan pelatihan terhadap karyawan.

4. Strategi untuk meningkatkan keputusan pembelian dengan memodifikasi produk yang ditawarkan, mengadakan inovasi produk seperti ready to cook karena konsumen saat ini mengandalkan semuanya serba cepat contohnya dalam hal makanan, mempertahankan kebersihan dalam kualitas produk, memanfaatkan media sosial pada saat pandemi dalam memasarkan produknya karena dengan kondisi ini umumnya masyarakat banyak melakukan aktivitas didalam rumah, mempertimbangkan kembali untuk menjadi partner atau bekerja sama dengan mitra gofood, grabfood, dan shopeefood guna untuk meningkatkan dalam proses keputusan pembelian konsumen, serta memaksimalkan dalam memberikan pelayanan yang terbaik untuk konsumen.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian ini, peneliti merekomendasikan saran untuk meningkatkan keputusan pembelian Dpawon Katering Jakarta, sehingga pihak Dpawon katering harus mempertimbangkan kembali strategi bauran pemasaran (seperti product, price, place, promotion, process, people, physical evidence) agar konsumen Dpawon katering semakin banyak dan melakukan repeat customer. Berikut adalah saran peneliti yang diberikan :

1. Hasil penelitian pada variabel product bahwa pernyataan “penyajiaan produk yang dihidangkan Dpawon katering sangat menarik“ mendapat skor paling rendah. Maka dari itu, pihak Dpawon katering diharapkan untuk meningkatkan dalam menyajikan produk yaitu penepatan produk agar lebih menarik dan konsumen merasa tertarik untuk menggunakan jasa Dpawon Katering Jakarta.
2. Hasil penelitian pada variabel price mengenai pernyataan “harga yang ditawarkan lebih murah dibanding katering lain” mendapat skor paling rendah. Oleh karena itu, pihak Dpawon katering dianjurkan untuk melakukan perhitungan ulang harga pokok produksi supaya mampu bersaing dengan pesaing-pesaing dalam kondisi pandemi saat ini tanpa mengurangi kualitas produk dan menarik konsumen lebih banyak lagi dalam menggunakan jasanya.
3. Hasil penelitian pada variabel place tentang pernyataan “lokasi Dpawon katering strategis sehingga mudah dijangkau” mendapat skor paling kecil. Sebab itu pengelola Dpawon katering diharapkan untuk memberikan arahan petunjuk lokasi supaya mudah terlihat oleh calon konsumen pada saat mengunjunginya. Apabila lokasi sulit ditemukan tetapi dalam mempromosikan produknya baik akan tetap dicari oleh calon konsumen.
4. Hasil penelitian pada variabel promotion terhadap pernyataan “Dpawon katering memberikan diskon atau potongan harga” memperoleh skor paling sedikit. Oleh sebab itu, pihak pengelola Dpawon katering untuk memberikan potongan harga

atau diskon kepada konsumen dalam melakukan pembelian dengan total pembelian yang sudah ditentukan supaya konsumen lebih terpicu dengan adanya diskon.

5. Hasil penelitian pada variabel process terdapat pernyataan (kecepatan Dpawon katering dalam melayani konsumen hingga proses pengantaran) dan pernyataan (keramahan Dpawon katering dalam melayani konsumen) memiliki skor total yang seimbang. Oleh karena itu, Dpawon katering harus tetap mempertahankan dalam melayani konsumen agar konsumen merasa puas terhadap pelayanan yang diberikan dan membuat konsumen untuk melakukan pembelian ulang.
6. Hasil penelitian pada variabel people bahwa pernyataan “karyawan Dpawon katering memiliki wawasan yang luas dalam menawarkan produk” memperoleh skor paling rendah. Maka dari itu pihak Dpawon katering harus memberikan pelatihan dan pengetahuan kepada karyawannya supaya dapat menjelaskan kepada calon konsumen mengenai produk yang ditawarkan.
7. Hasil penelitian pada variabel physical evidence mengenai pernyataan “penataan produk Dpawon katering yang disajikan terlihat rapih dan menarik” memiliki skor paling kecil. Oleh sebab itu, pengelola Dpawon katering harus meninjau kembali penataan terhadap produk, peralatan yang digunakan dalam penyajian, posisi dalam penyajian sehingga penataannya dapat terlihat menarik dan rapih.
8. Anjuran bagi akademis, penulis mendapati masih memiliki keterbatasan dalam implementasi penelitian ini, dilihat dari terbatasnya jumlah populasi bersama beserta sampel digunakan dan diharapkan untuk melakukan penelitian menggunakan variabel lain yang mampu mempengaruhi keputusan pembelian.