

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

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

1. Kualitas menu kategori *dog* yang terdapat di Café Eat Banoffee Cilegon sudah cukup baik. Hal ini dibuktikan dengan 87,22% responden setuju pada variabel kualitas menu (X_1). Maka kualitas menu berpengaruh secara signifikan terhadap penjualan
2. Penjualan menu makanan pada Café Eat Banoffee pada bulan Juli-Desember 2020 mengalami penurunan. Penurunan penjualan terjadi karena pandemi *Covid-19* yang membuat adanya keterbatasan untuk pelaku usaha dan konsumen.
3. Penerapan *suggestive selling* yang dilakukan di Café Eat Banoffee Cilegon berpengaruh secara signifikan secara bersama-sama terhadap peningkatan volume kategori menu *dog*. Hal tersebut dibuktikan dengan volume penjualan yang meningkat pada bulan Juni dan Juli 2021 dengan kenaikan sebesar 31,8%. Maka menu dengan kategori *dog* tersebut berubah menjadi kategori *plowhorse*

5.2 Saran

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

1. Pihak Café Eat Banoffee Cilegon harus mempertahankan kualitas produk yang dijual, sehingga konsumen akan melakukan pembelian ulang di kemudian hari. Karena berdasarkan penelitian yang dilakukan, kualitas menu sangat berpengaruh terhadap penjualan. Kualitas menu yang harus dipertahankan adalah warna yang disajikan tidak pucat, kesegaran makanan, kemenarikan penampilan makanan, tekstur makanan, aroma makanan, tingkat kematangan makanan, dan rasa makanan. Sedangkan untuk porsi makanan, dan *temperature* makanan

bisa lebih di tingkatkan lagi kualitasnya.

Pihak Café Eat Banoffee Cilegon harus meningkatkan promosi dengan melakukan promosi yang lebih menarik untuk mempengaruhi daya tarik konsumen terhadap produk yang dipasarkan.

2. Pihak Café Eat Banoffee Cilegon hendaknya melakukan *training* khusus untuk *waiter/waitress* untuk meningkatkan informasi tentang *product knowledge*, baik dari metode ataupun bahan-bahan yang digunakan pada makanan tersebut. Dengan begitu, *waiter/waitress* akan lebih mudah untuk melakukan metode *suggestive selling* yang kemudian akan mempengaruhi pembelian suatu produk oleh konsumen. *Training* bisa dilakukan pada setiap menu baru yang akan di jual di café tersebut.
3. Mengganti manajemen bahan makanan yang digunakan dengan bahan makanan yang digunakan pada menu *dog* supaya bisa mengurangi *food cost* dan menaikkan *s* pada menu tersebut.
4. Menambah menu dengan makanan yang kekinian atau makanan yang popularitasnya sedang naik, dengan menambah menu yang popularitasnya sedang naik maka konsumen akan lebih tertarik untuk datang dan membeli makanan di Café Eat Banoffee Cilegon.