

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

1. Gerakan bisnis yang dialami oleh restoran Kambing Bakar Cairo cabang Kopo Sayati Bandung mengalami *trend* penurunan permintaan.
2. Kondisi penawaran di restoran Kambing Bakar Cairo cabang Kopo Sayati Bandung mengalami masalah, dengan kemampuan persaingan yang lemah dan kondisi restoran yang tidak nyaman sehingga berdampak kepada turunnya permintaan di restoran tersebut.
3. Restoran Kambing Bakar Cairo cabang Kopo Sayati Bandung tidak layak untuk dilanjutkan ditinjau dari aspek pemasarannya, namun masih ada langkah-langkah yang dapat diupayakan untuk memperbaiki kondisi yang dialami restoran tersebut dan meningkatkan pendapatan.
4. Langkah yang dapat diupayakan untuk membuat restoran ini layak untuk dilanjutkan ditinjau dari aspek pemasarannya adalah dengan menerapkan strategi pemasaran melalui pertumbuhan konsentrasi horizontal, dimana sebaiknya perusahaan meningkatkan produk maupun jasa yang disediakan. Caranya adalah dengan menerapkan bauran pemasaran melalui 7P yang telah dirancang dalam penelitian ini, di antaranya adalah menyediakan *hot spot*, melayani *banquet*, memberikan diskon-diskon sebagai bentuk promosi, dan memperbaiki *layout* restoran untuk meningkatkan kenyamanan para tamu yang selama ini seringkali terganggu dengan aktifitas toko kue yang bersebelahan dengan area *dining room*.

5.2. Saran-Saran

Dalam penelitian ini sudah jelas bahwa ada beberapa hal yang perlu untuk segera dibenahi jika restoran cabang Kopo Sayati ini ingin tetap dilanjutkan.

Saran peneliti kepada pihak manajemen restoran Kambing Bakar Cairo cabang Kopo Sayati Bandung adalah:

- Bersikap tanggap dan tegas dalam menjalankan segala strategi yang telah dirumuskan sebelumnya. Terutama dalam perbaikan dan peningkatan pelayanan kepada para tamu untuk memberikan rasa nyaman. Di antaranya dengan segera memperbaiki *layout* restoran yang sebelumnya menyatu dengan toko kue, agar diupayakan diberi sekat dan dibenahi sehingga tamu merasa nyaman.
- Manajemen sebaiknya berkomitmen untuk konsisten memperbaiki segala kelemahan serta mengatasi ancaman, terutama dalam meningkatkan kemampuan persaingan. Hal ini dapat diatasi dengan memberikan jasa pelayanan tambahan yang menarik bagi konsumen, seperti *wi-fi* gratis, diskon, membuat menu paket yang lebih murah sebagai langkah-langkah promosi.
- Manajemen sebaiknya lebih menonjolkan citra restoran itu sendiri. Restoran Kambing Bakar Cairo berkonsep menu Timur Tengah, dengan ciri khas makanan berbahan daging kambing muda, maka sebaiknya tema tersebut ditonjolkan dalam desain menu, desain interior, *layout* restoran dan lain sebagainya.

Selanjutnya, masalah ini dapat diteliti lebih mendalam dan lebih luas lagi. Jika dalam usaha restoran produk utamanya adalah menu yang dijual, maka dapat diteliti seberapa besar sarana dan prasarana yang dalam hal ini adalah jasa yang ditawarkan, misalnya nuansa restoran yang terkesan eksklusif, akan mampu menunjang peningkatan penjualan suatu restoran.