

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil kajian tentang analisis strategi bersaing rumah makan Mi3 Setan dan Ayam Geprek Jumbo Waru Sidoarjo maka diakhir penelitian ini disampaikan beberapa kesimpulan dan saran terkait strategi bersaing rumah makan Mi3 Setan dan Ayam Geprek Jumbo Waru Sidoarjo yang dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Rumah Makan Mi3 Setan dan Ayam Geprek Jumbo Waru Sidoarjo menerapkan strategi fokus melalui biaya rendah dan diferensiasi. Biaya rendah diperoleh dari meminimalisir pada biaya promosi bukan pada pengelolaan produk, sehingga kualitas tetap bagus dengan harga yang rendah. Rumah Makan Mi3 Setan dan Ayam Geprek Jumbo Waru Sidoarjo melakukan diferensiasi dalam hal produk, promosi maupun pelayanan.
 - a. Produk

Rumah Makan Mi3 Setan dan Ayam Geprek Jumbo Waru Sidoarjo memiliki banyak lini produk seperti pemberian tambahan topping keju di atas menu ayam geprek seperti keju cedar atau keju mozarella, memiliki sambal yang berbeda dari menu ayam geprek yang lain, seperti sambal ijo, sambal matah, sambal dabu-dabu.

- b. Pelayanan

Rumah Makan Mi3 Setan dan Ayam Geprek Jumbo Waru

Sidoarjo sangat peduli dan memperhatikan konsumennya. Rumah Makan Mi3 Setan dan Ayam Geprek Jumbo Waru Sidoarjo terus berusaha meningkatkan pelayanan untuk memberikan yang terbaik kepada pelanggan dengan melakukan training setiap tiga bulannya. Selain itu, menjaga hubungan baik dengan pelanggan. Memberikan informasi terkait produk menu makanan baru. Memberikan bentuk voucher senilai Rp 25.000 jika melakukan transaksi pembelian diatas 100.000 tidak hanya potongan harga ada juga gratis menu tambahan atau minuman.

c. Promosi

Untuk promosi Rumah Makan Mi3 Setan dan Ayam Geprek Jumbo Waru Sidoarjo melalui pemanfaatan teknologi melalui media online seperti facebook, Instagram, whatsapp dan melalui jasa pengiriman online seperti grab dan gojek.

2. Strategi-strategi yang diterapkan oleh Rumah Makan Mi3 Setan dan Ayam Geprek Jumbo Waru Sidoarjo memberikan dampak positif bagi perkembangan Rumah Makan seperti bertambahnya profit, selain itu konsumen juga bertambah melalui pengiriman jasa online sehingga Rumah Makan Mi3 Setan dan Ayam Geprek Jumbo lebih mudah dikenal oleh konsumen.
3. Kendala yang di hadapi Rumah Makan Mi3 Setan dan Ayam Geprek Jumbo adalah belum bisa bersaing setara dengan rumah makan yang menyajikan menu serupa, dan sudah lebih dahulu berdiri hingga terkenal

di seluruh Indonesia kemudian kendala berikutnya adalah bahan yang akan di olah harus selalu segar, sedangkan pengunjung yang datang tidak selalu ramai setiap harinya. hal ini terkadang rumah makan terpaksa harus membuang bahan dan mengganti dengan yang baru agar kualitas tetap terjaga

5.2 Saran

Dari penelitian yang dilakukan di Mi3 Setan dan Ayam Geprek Jumbo Waru Sidoarjo, terdapat beberapa hal yang dapat dipertimbangkan sebagai bahan masukan:

1. Dengan banyaknya pesaing yang muncul, rumah makan harus lebih aktif lagi membaca pangsa pasar terutama di bidang kuliner yang sekrang berkembang dengan sangat pesat dengan meningkatkan kreatifitas dalam inovasi dan keefektifan.
2. Pemasaran harus lebih aktif mempromosikan rumah makan , jangan hanya terfokus melalui online akan tetapi bagi konsumen yang kurang memahami teknologi promosi melalui spanduk, brosur, iklan harus gencar kembali dilakukan agar lebih meluas.
3. Layout tempat rumah makan juga harus diperhatikan, karena akan berpengaruh terhadap ketertarikan konsumen.