

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan sebagaimana dipaparkan pada bab-bab sebelumnya tentang strategi *marketing mix* bisnis rumah makan Rawa Indah dalam permasalahan jumlah konsumen dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

Dalam meningkatkan konsumen, Rawa Indah menerapkan strategi bauran pemasaran yang terdiri dari produk, harga, tempat atau distribusi dan promosi.

1. Strategi Produk (*Product*)

strategi produk yang dilakukan rumah makan Rawa Indah dalam menarik konsumen adalah dengan cara memberikan kualitas citra rasa yang khas dari ikan bakarnya, serta memberikan pelayanan yang maksimal sehingga konsumen merasakan kepuasan tersendiri. Dalam penerapan strategi produk ini terdapat kendala dalam aspek inovasi produk serta aspek penyajian dan pelayanan.

2. Strategi Harga (*Price*)

Rumah makan Rawa Indah dalam menetapkan harga dengan cara menempelkan daftar harga ikan bakar yang berada di tempat pembayaran atau kasir. Strategi harga yang diterapkan rumah makan Rawa Indah dalam upaya meningkatkan konsumen sesuai harga pasaran pada umumnya, tetapi dalam penerapan diskon harga yang diberikan kepada konsumen tidak berjalan dengan baik, karena sudah tidak berjalannya lagi sistem diskon yang diterapkan rumah makan Rawa Indah. Kendala dalam penerapan strategi ini yaitu tentang adanya isu kenaikan BBM dan sistem diskon harga yang sudah tidak berjalan lagi.

3. Strategi Tempat (*Place*)

Rumah makan Rawa Indah dalam menarik calon konsumennya dengan cara mendesain tempat yang bagus dan menarik, seperti

memberikan fasilitas yang dirasa konsumen menyukainya. adapun fasilitas yang diberikan Rawa Indah dalam memuaskan konsumennya antara lain seperti, aula, mushola, toilet, gasebo, arena bermain, becak air, becak cinta. Dalam hal ini kebanyakan konsumen merasa puas terhadap lokasi/tempat rumah makan Rawa Indah. Kendala yang ada dalam strategi tempat yaitu mengenai tatak letak ruang dan fasilitas tempat yang masih kurang maksimal.

4. Strategi Promosi (*Promotion*)

strategi promosi yang dilakukan rumah makan rawa Indah menggunakan dua pendekatan yakni: *Modern marketing* seperti pemanfaatan media elektronik dan cetak, Radio, liputan TV, Billboard dan Baliho yang dipasang di tempat-tempat strategis yang bisa dilihat konsumen luas. *Tradisional Marketing*, dengan memanfaatkan media verbal yakni Mulut ke Mulut yang ternyata jauh lebih efektif, efisien dan optimal dalam pencapaian tujuan perusahaan. Kendala yang ada dalam strategi promosi ini terletak pada periklanan yang masih kurang begitu aktif.

B. Saran-saran

1. Bagi Rumah Makan Rawa Indah

- a. Rumah makan Rawa Indah dalam menerapkan strategi produk harus mengembangkan inovasi-inovasi produk baru agar konsumen tidak hanya menikmati produk yang sama serta dalam pelayanan terhadap konsumen harus lebih ditingkatkan lagi.
- b. Rumah makan Rawa Indah dalam menetapkan strategi harga harus memperhatikan pesaing yang ada. Sistem diskon yang pernah dilakukan harus dijalankan kembali sesuai permintaan konsumen. Karena dengan adanya diskon harga tersebut konsumen merasa puas.
- c. Sedangkan dalam strategi tempat, rumah makan rawa indah harus memperhatikan aspek kebersihan lingkungan. Seperti tempat makan harus ada pembaharuan yang inovatif.

d. Strategi promosi, dalam menerapkannya, rumah makan Rawa Indah Juga harus lebih rutin dalam promosi lewat media Radio, Media sosial, dan lain sebagainya. Hal ini dikarenakan perkembangan zaman semakin maju, harus bisa memanfaatkan hal tersebut.

2. Bagi Penulis

Bagi peneliti selanjutnya yang akan meneliti tentang strategi pemasaran hendaknya menggunakan metode penelitian dan teori lain mengenai pemasaran sehingga mendapatkan hasil yang lebih rinci dan maksimal.

C. Penutup

Alhamdulillah, segala puji bagi Allah SWT Tuhan semesta alam, dengan segala bimbingan dan izinnya, penulis akhirnya dapat menyelesaikan skripsi ini. Ucapan terima kasih yang mendalam penulis sampaikan kepada semua pihak yang ikut membantu dalam menyelesaikan skripsi ini.

Penulis sadar bahwa penulis skripsi ini masih jauh dari sempurna, penulis berdoa dan berharap kepada Allah SWT semoga hasil dari penulisan skripsi ini dapat menjadi landasan untuk melangkah lebih lanjut untuk memperbaiki mutu pembelajaran, bermanfaat bagi penulis khususnya dan pembaca pada umumnya.

Kritik dan saran yang konstruktif, demi kesempurnaan skripsi ini sangat penulis harapkan, semoga aktivitas dan segala usaha kita senantiasa mendapat ridho dari Allah SWT, Amin.