

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1. SIMPULAN

Pengumpulan data lapangan dengan cara wawancara. Memeroleh data bahwa Rumah makan Ibu gipah memiliki keunggulan diantaranya:

1. Chef yang berpengalaman, Menu memiliki penggemar tersendiri Bagi kelas Menengah Keatas, harga berani bersaing, Strategis dekat bibir pantai obyek wisata Pantai Bandengan.
2. Dari segi kelemahan Chef belum tersertifikasi, Menu masih Tradisional, Bagi kelas Menengah kebawah harga mahal, Masih mengandalkan Personal promotion belum ada. Tetapi perusahaan memiliki peluang Distribusi bahan baku mudah, Kepercayaan Pelanggan tinggi, Tingkat Kesehatan Perusahaan, Perkembangan Ekonomi sekitar obyek wisata. Diantara ancaman ancamanya adalah Warga Sekitar, Strategi pesaing, kebijakan Pemerintah.
3. Dalam analisis SWOT menggunakan metode 4 kuadran, diperoleh data bahwa Perusahaan berada dalam kuadran 2 (dengan nilai ST: 4,17 WO: 3,05). Dipadukan dengan hasil EFAS IFAS, Perusahaan lebih cocok menerapkan Strategi SO yaitu Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.
4. Sehingga Strategi yang cocok digunakan perusahaan adalah strategi Diversifikasi Produk. Setelah dianalisis menggunakan Matriks SWOT maka diperoleh 4 strategi yaitu: Menambah Varian Produk, Meningkatkan

Promosi, Mempertahankan harga dan kualitas, Membangun hubungan baik dengan masyarakat.

5.2. SARAN

Dalam Kelancaran Strategi yang sudah penulis teliti akan lebih berguna dan berjalan sesuai keinginan penulis maka saran penulis adalah :

1. Suatu saat dapat membeli tanah tersebut, sehingga tak terjadi sengketa, karena itu merupakan keunggulan dari Perusahaan ini
2. mampu mempertahankan kualitas yang sudah menjadi ciri khas.
3. Memberikan standarisasi produk, sehingga ketika salah satu chef digantikan, tak ada penurunan nilai produk.
4. Membuat Promosi di media sosial
5. Saran untuk penelitian selanjutnya sebaiknya menambahkan alat analisis, agar lebih akurat dalam menetapkan strategi pemasaran.
6. Menjaga kebersihan Bahan baku dan Toilet , karena menurut pengamatan peneliti, hal itu juga mempengaruhi persepsi pelanggan.