

## **BAB 8**

### **PENUTUP**

#### **8.1. Kesimpulan**

Penelitian yang telah dilakukan terhadap Rumah Makan Sumatra menghasilkan kesimpulan bahwa:

- a. Perancangan strategi pemasaran yang difokuskan pada perbaikan produk dan promosi pada Rumah Makan Sumatra terbukti dapat meningkatkan penjualan di Rumah Makan Sumatra.
- b. Implementasi strategi hasil rancangan berhasil mencapai *critical success factor* (CSF) dengan peningkatan penjualan rata-rata Rumah Makan Sumatra selama periode implementasi sebesar 36% dibandingkan dengan hasil penjualan pada minggu ke-22 Tahun 2024, dan meningkat 10% dibandingkan dengan rata-rata penjualan mingguan periode ke-1 sampai ke-22 Tahun 2024.

#### **8.2. Saran**

Saran untuk penelitian yang telah dilakukan dan penelitian selanjutnya terhadap Rumah Makan Sumatra adalah sebagai berikut.

- a. Strategi peningkatan penjualan pada penelitian hanya dilakukan selama satu minggu, sehingga belum bisa mewakili performa dan hasil penjualan Rumah Makan Sumatra untuk waktu yang lebih panjang. Oleh karena itu, perlu dilakukan penelitian yang mengevaluasi hasil implementasi strategi peningkatan penjualan dengan periode yang lebih lama.
- b. Penelitian yang dilakukan berfokus pada aspek produk dan promosi dari *Marketing Mix* (4P) dan belum memberikan evaluasi perubahan untuk aspek *Marketing Mix* yang lainnya. Oleh karena itu, penelitian selanjutnya bisa melakukan evaluasi lebih lanjut terhadap aspek *Marketing Mix* yang lainnya, bahkan melakukan evaluasi untuk 7P dan 9P dari pemasaran yang dilakukan oleh Rumah Makan Sumatra.
- c. Perlu dilakukan evaluasi lebih lanjut terhadap efektivitas penerapan Standar Operasional Prosedur (SOP) dalam jangka waktu panjang.

## DAFTAR PUSTAKA

- Aulya, W., (2022), Definisi, Kriteria dan Konsep UMKM, Makalah Mata Kuliah Koperasi dan UMKM Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar
- Badan Penjaminan Mutu Universitas Al Azhar Indonesia, (2019), Pedoman Pembuatan Standar Operasional Prosedur (SOP), Jakarta Selatan: Penulis.
- Chopra, P.K., dan Mehra, B., (2011), Marketing Management, New Delhi: Dreamtech Press.
- Dania, dan Ikhsan, N.E., (2022), Pengaruh Harga dan Promosi Terhadap Peningkatan Penjualan (Studi Kasus Bebek Kaleyo Cabang Sunter Jakarta Utara Pada Masa Pandemi Covid-19), *Jurnal Administrasi Bisnis Vol. II No.1 Februari 2022 pp. 116 – 125.*
- David, Fred R., dan David, Forest R., (2015), Strategic management: concepts and cases, England: Pearson Education Limited.
- Dewi, R.P., dan Fransiska, (2023), Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Penjualan di Restoran Zushioda Cirebon, *Jurnal Inovasi Penelitian Vol. IV No.3 pp. 781 – 792.*
- Elliott, G., (2017), Marketing (4th ed.), Wiley Global Education Australia, <https://bookshelf.vitalsource.com/books/9780730362999>, 184–209, 309.
- Fandy, M., dan Larasati, S., (2023), Optimalisasi Penjualan Melalui Analisis Strategi Pemasaran dalam Manajemen Rantai Pasokan, *Journal of Principles Management and Business Vol. II, No. 01 pp. 16 – 27.*
- Febrian, M.S., (2023), Rancangan Pengembangan Konten Pemasaran Digital Oleh Boss Creator Promotor Pestapora Untuk Meningkatkan Pengunjung Mancanegara, *Musyteri: Neraca Manajemen, Akuntansi, Dan Ekonomi, 1(12), pp. 141–151.*
- Kasavana, M.L., Smith, D.I., dan Schmidgall, R.S., (1990), Menu engineering: a practical guide to menu analysis (Rev. ed; sixth printing 2007), Hospitality Pub.

- Kotler, P., dan Keller, K.L., (2015), *Marketing Management*, 15th Edition, London: Pearson.
- Marsum, W., (2005), *Restoran dan Segala Permasalahannya*, Edisi ke-4. Yogyakarta: Andi
- Mayang, A., dan Ratnawati, S., (2020), Analisis SWOT Dalam Menentukan Strategi Pemasaran (Studi Kasus di Kantor Pos Kota Magelang 56100).
- Mertayasa, I.G.A., dan Komalawati, (2019), Analisis Menu dalam Meningkatkan Penjualan Makanan pada Coffee Shop Restoran Puri Saron Denpasar-Bali, *Jurnal Ekonomi dan Pariwisata Vol. XIV No.2 pp. 155 – 167*.
- Mileva, D.N., (2018), Pengaruh Social Media Marketing Dan Persepsi Kualitas Terhadap Niat Beli Surabaya Snowcake (Studi Pada Masyarakat Surabaya Timur), *Jurnal Ilmu Manajemen (JIM)*, 7(2) pp. 446–452.
- Munthafa, A.E., dan Mubarak, H., (2017), Penerapan Metode Analytical Hierarchy Process Dalam Sistem Pendukung Keputusan Penentuan Mahasiswa Berprestasi, *Jurnal Siliwangi Vol.3. No.2, 2017 pp. 192 – 201*.
- Pangestu, A.A., dan Hasbi, I., (2023), Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Penjualan pada Aku Coffee And Resto, *e-Proceeding of Management : Vol. X, No.1 pp. 379 – 389*
- Purnamasari, E.P., (2015), *Panduan Menyusun SOP (Standard operating procedure)*, Yogyakarta: KOBIS.
- Putri, N.E., Astuti, R., dan Putri, S.A., (2014), Perencanaan Strategi Pengembangan Restoran Menggunakan Analisis SWOT dan Metode QSPM (Quantitative Strategic Planning Matriks) (Studi Kasus Restoran Big Burger Malang), *Jurnal Industria Vol. III No 2 pp. 93 – 106*.
- Septiningrum, L.D., (2021), Manajemen Strategi untuk Meningkatkan Penjualan Food And Beverage di Era Pandemi Covid 19, *Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis dan Inovasi Universitas Sam Ratulangi Vol. VIII No.1 pp. 32 – 49*.
- Sugiyono, (2019), *Statistika untuk Penelitian (Cetakan ke-30)*, Bandung: Cv Alfabeta.
- Sutaguna, I.N.T., dan Ariani, N.M., (2017), Strategi Meningkatkan Penjualan Makanan Menu Ala Carte pada Restoran Warung Bali di Desa Wisata

Sangeh Badung, *Prosiding Seminar Nasional dan Call For Paper 2017*  
*pp. 46 – 55.*

Tanjung, A., dan Subagjo, B., (2012), *Panduan Praktis Menyusun Standar Operasional Prosedur (SOP) Instansi Pemerintah*, Yogyakarta: Total Media.

Wardani, K.M.K., Yudistira, C.G.P., Suciani, N.K., dan Kasiani, (2023), *Peningkatan Penjualan Main Course Menu pada Prego Restaurant The Westin Resort Nusa Dua – Bali (Pendekatan Menu engineering)*, *Jurnal Ganec Swara Vol. XVII, No.1, Maret 2023 pp. 338 – 346.*

## LAMPIRAN

### Lampiran 1. Hasil Turnitin Tugas Akhir

200610759\_Evan\_Tugas\_Akhir\_bab\_1-8.docx

---

ORIGINALITY REPORT

---

<b>5</b> %	<b>4</b> %	<b>2</b> %	<b>3</b> %
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS

---

PRIMARY SOURCES

---

<b>1</b>	<b>ejournal.unsrat.ac.id</b> Internet Source	<b>1</b> %
<b>2</b>	<b>eudl.eu</b> Internet Source	<b>1</b> %
<b>3</b>	<b>Submitted to Universitas Brawijaya</b> Student Paper	<b>&lt;1</b> %
<b>4</b>	<b>e-journal.uajy.ac.id</b> Internet Source	<b>&lt;1</b> %
<b>5</b>	<b>repository.its.ac.id</b> Internet Source	<b>&lt;1</b> %
<b>6</b>	<b>journal.unmasmataram.ac.id</b> Internet Source	<b>&lt;1</b> %
<b>7</b>	<b>pascasarjanafe.untan.ac.id</b> Internet Source	<b>&lt;1</b> %
<b>8</b>	<b>bappeda.bandaacehkota.go.id</b> Internet Source	<b>&lt;1</b> %
<b>9</b>	<b>pdffox.com</b> Internet Source	<b>&lt;1</b> %

---

## Lampiran 2. Surat Persetujuan Diadakan Penelitian pada Rumah Makan Sumatra

### **SURAT PERNYATAAN PERSETUJUAN PENELITIAN TUGAS AKHIR**

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Tosan Suryadi  
Nama Usaha : Rumah Makan Sumatra Bandar Lampung  
Jabatan : Pemilik

Menyetujui diadakannya penelitian dan penulisan Tugas Akhir yang dilaksanakan oleh:

Nama : Evan  
NPM : 200610759  
Instansi Pendidikan : Universitas Atma Jaya Yogyakarta  
Waktu Penelitian : Dimulai dari 20 September 2023

Kegiatan penelitian dapat dilaksanakan, serta hasil penelitian dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Bandar Lampung, 20 September 2023  
Pemilik Usaha Rumah Makan Sumatra



(Tosan Suryadi)

Lampiran 3. Hasil Wawancara dengan Pemilik dan Wakil Pemilik RM. Sumatra

Narasumber: Tosan Suryadi dan Lenny Posisi: Pemilik dan Wakil Pemilik Tanggal wawancara: 5 Mei, pukul 13:20 WIB		
No	Pertanyaan	Jawaban
1.	Bagaimana performa penjualan Rumah Makan Sumatra di Bulan ini dibandingkan bulan-bulan sebelumnya?	Cukup menurun. Sejak bulan Januari yang lalu angka penjualannya kelihatan agak turun. Momen-momen ramainya cuma kerasa saat Imlek dan kemarin saat masa-masa Paskah. Tapi di minggu-minggu lainnya menurun.
2.	Menurut anda, mengapa hal tersebut bisa terjadi?	Mungkin karena pelanggan bosan dengan masakan. Bisa juga karena memang pasar sedang sepi untuk semua bisnis di Bandar Lampung. Bisa jadi juga karena ketidakpuasan pelanggan di masa lalu atau kurangnya informasi atau <i>marketing</i> yang disebar, sehingga bergantung pada pelanggan langganan.
3.	Selain masalah penjualan, apakah ada masalah lain yang menjadi concern anda?	Pegawainya masih sering harus dikasih tau cara kerjanya. Karena kadang-kadang masih suka bingung dan salah-salah. Dan ada beberapa orang yang harus disuruh dulu baru jalan. Kemudian banyak pegawai kerja sebentar sudah berhenti lagi. Jadi kita banyak ganti-ganti pegawai di bagian staffnya. Kalo di bagian koki dan pemotong bahan sih untungnya ga ganti-ganti dan udah bertahun-tahun kerja di sini
4.	Menurut anda, mengapa hal tersebut bisa terjadi?	Karena inisiatifnya ada yang kurang untuk beberapa pegawai. Kemudian beberapa pegawai mungkin ga cocok kerja di sini.
5.	Kapan masalah tersebut paling sering terjadi?	Saat restoran ramai itu terasa siapa yang inisiatifnya kurang. Karena ada beberapa pegawai yang sudah sibuk, tapi beberapa pegawai santai atau kerjanya lama. Kurang sigap
6.	Apakah ada complain dari pelanggan berkaitan dengan masalah tersebut, dan selama ini bagaimana cara penanganannya?	Kalo komplain paling ya masakan ada yang keasinan atau terlalu tawar. Tapi kalo untuk rasa sekarang ini sudah jarang sih karena sudah cukup konsisten karena pengalaman kokinya juga sudah cukup lama. Sama masakan yang dikirim/diserahkan pelanggan ada yang kurang. Selama ini cara penanganannya ya dikirim atau dimasakin lagi masakan yang belum diterima. Kalo untuk rasa biasanya mengingat sendiri preferensi setiap pelanggan setelah mereka memberi feedback.
7.	Mengapa hal tersebut bisa terjadi?	Ya karena ga dicek waktu masakannya mau dibawa ke pelanggan. Serharusnya kan dicocokin antara surat pesanan sama masakannya. Sudah sama atau belum masakan dan jumlahnya.
8.	Menurut anda, bagaimana dampak dari permasalahan tersebut terhadap pelanggan?	Yang pasti pelanggan merasa kecewa kalau misalnya ordernya tidak sesuai. Bisa jadi pelanggan tidak mau beli lagi kedepannya.

Lampiran 4. Hasil Wawancara dengan Koki RM. Sumatra

<p>Narasumber: Dicky                  Posisi: Koki                  Tanggal wawancara: 5 Mei 2024, pukul 10:00 WIB</p>		
No	Pertanyaan	Jawaban
1.	Apa masalah yang anda alami selama menjadi Koki di Rumah Makan Sumatra?	Ada sedikit sih, karena disini ga ada <i>cooker hoodnya</i> , jadi asapnya itu gak kebuang. Sirkulasi nya juga jadi kurang baik.
2.	Bagaimana dampak dari masalah tersebut?	Pastinya suhu dapur jadi panas dan agak sesak, sehingga kurang nyaman ketika memasak. Tapi ga terlalu pengaruh ke masakan sih.
3.	Bagaimana performa penjualan Rumah Makan Sumatra sekarang ini?	Kalo untuk penjualan sih terasanya ada hari sepi, ada hari rame. Tapi setelah dirasa-rasa lagi ternyata dibanding bulan-bulan lalu berkurang cukup jauh, jadi ada hari yang banyak nganggurnya karena sepi.
4.	Selain masalah tersebut, apakah ada masalah lain yang terjadi selama anda bekerja sebagai Koki?	Kalo soal masak memasak gak terlalu banyak masalah, tapi kadang ada pelanggan yg komplain.  Yang lumayan agak masalah itu di kerja sama tim nya. Karena belakangan banyak sepi anak-anak barunya jadi pada males-malesan.

Lampiran 5. Hasil Wawancara dengan Beberapa Pelanggan Lama RM. Sumatra

Narasumber: Pelanggan Posisi: Pelanggan Tanggal wawancara: 14 Oktober 2023, pukul 17:00 WIB				
No	Pertanyaan	Jawaban 1	Jawaban 2	Jawaban 3
1.	Bagaimana anda mengetahui Rumah Makan Sumatra?	Dari anggota keluarga. Karena sudah langganan	Sudah langganan sejak lama	Dengar-dengar dari teman
2.	Menurut anda, bagaimana produk masakan Rumah Makan Sumatra jika dibandingkan kompetitor serupa? (baik dari segi harga, rasa, kualitas, porsi, dll)	Harga cukup masuk akal, rasa standard, porsi sedang	Untuk harga lebih murah dari RM yg lain, rasa juga lebih enak serta porsinya banyak	Porsi sesuai dengan harga, rasanya enak
3.	Apakah ada hal yang membuat anda kurang puas dengan Rumah Makan Sumatra? (mohon disebutkan jika ada)	Terkadang rasa makanan tidak konsisten Bisa hari ini enak, besok tidak enak seperti misal rasanya lebi kuat tapi terkadang bisa rasanya hambar dibanding bulan-bulan lalu berkurang	Terkadang foto di gofood dengan aslinya beda. Selain itu, terkadang saya susah mendapatkan informasi atau gambaran terhadap menu masakan yang lain, sehingga pesan masakan yang itu-itu saja	Pelayanan lambat
4.	Apakah ketidakpuasan atau permasalahan tersebut sering terjadi?	Tidak	Tidak	Saat jam ramai
5.	Apakah ketidakpuasan tersebut menjadi dealbreaker dalam membeli produk masakan Rumah Makan Sumatra	Iya	Iya	Terkadang iya
6.	Bagaimana ekspektasi atau usulan anda terhadap Rumah Makan Sumatra?	Meningkatkan Konsistensi dalam memasak makanan agar citra rasa tetap sama	Untuk kualitas, porsi dan harga sudah cukup bersaing dengan tempat lain, usulan mungkin untuk lebih aktif dalam promosi khusus nya di media sosial	Tingkatkan kualitas pelayanan dan perbaruhi foto menu agar lebih menarik