

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang dilakukan pada bab 5, maka penulis menyimpulkan beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Unsur pembentuk keunggulan bersaing yang dimiliki oleh Nanny's Pavillon adalah sebagai berikut
 - a. konsep restoran, makanan, dan cara pelayanan yang berbeda dengan restoran yang sudah ada sebelumnya di Kota Bandung.
 - b. Keunggulan bersaing lainnya adalah Nanny's Pavillon menggunakan teknologi yang cukup baik untuk menunjang aktivitas bisnisnya.
 - c. Lokasi yang mudah dijangkau oleh para wisatawan lokal maupun dari luar Kota Bandung dan dapat dikatakan memiliki lokasi yang cukup strategis.
 - d. Nanny's Pavillon juga mengutamakan agar para pengunjung merasakan pengalaman seperti dalam rumah yang nyaman dan bersahabat mulai dari segi apa yang didengarkan oleh pengunjung, apa yang dilihat oleh pengunjung, dan juga apa yang pengunjung rasakan dari segi makanan.
2. Selama ini Nanny's Pavillon telah menerapkan strategi diferensiasi dalam menjalankan perusahaan dan menghadapi persaingan dengan baik. Strategi

diferensiasi yang diterapkan dapat dilihat dari konsep yang ditawarkan oleh Nanny's Pavillon secara keseluruhan yang ditujukan untuk memenuhi permintaan dan selera masyarakat Kota Bandung. Nanny's Pavillon sebagai salah satu restoran modern dikelola dengan baik dan profesional. Untuk itu Nanny's Pavillon selalu berusaha menciptakan inovasi-inovasi yang unik dan sesuai dengan pangsa pasar yang dimiliki. Strategi tersebut dianggap telah sesuai untuk Nanny's Pavillon karena mampu membuat perusahaan memiliki keunggulan bersaing diantara para pesaingnya.

3. Alternatif strategi yang paling sesuai dengan Nanny's Pavillon didapatkan dari matrik IFI dan EFE matriks yang dilakukan dengan wawancara dan diskusi dengan pihak pengelola Nanny's Pavillon didapatkan :

a. Strategi pengembangan produk

Strategi pengembangan produk dianggap merupakan salah satu strategi yang sesuai dengan perusahaan karena perusahaan memiliki sumber daya modal yang cukup besar dan dianggap mampu untuk melakukan *R&D* pada produk mereka yang di maksudkan untuk meningkatkan keunggulan bersaing dibandingkan dengan perusahaan lain.

b. Strategi pengembangan pasar

Strategi pengembangan produk juga dipandang baik bagi perusahaan dan di anggap cocok dengan perusahaan pada saat ini karena ditinjau dari segi internal Nanny's Pavillon cukup stabil dan kuat dan masih memiliki peluang pasar yang cukup luas. Terlebih lagi dengan melihat

peluang pasar keluarga yang sangat potensial dan memiliki angkatan yang cukup banyak.

6.2 Saran

Berdasarkan hasil analisis yang diperoleh penulis pada penelitian di Nanny's Pavillon, maka penulis memberikan beberapa saran untuk perusahaan sebagai masukan dan bahan pertimbangan bagi perusahaan, sebagai berikut :

1. Nanny's Pavillon mempertahankan strategi diferensiasi yang sudah dilakukan selama ini dan terus mengembangkan inovasi-inovasi baru agar senantiasa memiliki keunggulan dibandingkan dengan pesaing.
2. Nanny's Pavillon sebaiknya memperluas atau menambah lahan parkir, karena hal ini merupakan kelemahan Nanny's Pavillon yang sangat terlihat terlebih lagi pada saat libur panjang dan akhir pekan ditambah lagi lahan parkir yang digunakan oleh Nanny's Pavillon juga digunakan oleh restoran Karnivor, hal ini berpengaruh pada tertarik atau tidaknya pengunjung untuk datang ke Nanny's Pavillon dan juga sebagai penunjang kepuasan bagi konsumen.
3. Nanny's Pavillon sebaiknya meningkatkan kapasitas kecepatan *wi-fi* untuk menarik pelanggan dari kalangan mahasiswa dan pelajar dengan tujuan agar pelanggan tersebut tertarik untuk mengerjakan tugas ataupun melakukan aktivitas lain di Nanny's Pavillon.

4. Nanny's Pavillon dapat melakukan paket promosi untuk menunjang perluasan pasar yang akan dilakukan oleh Nanny's Pavillon untuk menarik minat calon pelanggan baru.
5. Nanny's Pavillon harus mengganti mesin order yang ada karena sudah sering mengalami gangguan dan menghambat pelayanan yang kemudian dapat berdampak buruk bagi kenyamanan dan kepuasan pelanggan. Hal ini memiliki tingkat urgensi yang cukup tinggi.
6. Penambahan atap transparan pada area *outdoor* untuk tetap memaksimalkan pelanggan yang datang dan dapat ditampung, atap transparan digunakan untuk mempertahankan konsep yang semi-outdoor yang digunakan oleh Nanny's Pavillon.
7. Menyelenggarakan sebuah acara musik yang diadakan pada waktu-waktu tertentu yang dimaksudkan untuk menghibur para pelanggan dan juga menambah suasana yang berbeda agar menghindari kejenuhan pelanggan agar pelanggan tetap datang kembali ke Nanny's Pavillo.

Daftar Pustaka

David, R., Fred, “Strategic Management, Manajemen Strategis, Konsep”,

Jakarta : Salemba Empat

Husein Umar, *Riset Strategi Perusahaan*, Jakarta, PT. Gramedia Pustaka Utama,

1996,

Winarno Surachmad, *Dasar dan Teknik Research, Pengantar Metodologi Ilmiah*,

edisi ke – 5, Bandung, Tarsito, 1972

Masri Singarimbun dan Sofyan Effendi, Metode Penelitian

Survei, LP3ES, Jakarta, 1995,

Pearce John A & Robinson Richard B, Manajemen Strategis (2014),”*Analisis*

SWOT”, Jilid 1. Salemba Empat

Pearce A. John dan Robinson B. Richard JR., *Manajemen Strategik :*

Formulasi, Implementasi, dan Pengendalian, Terjemahan Ir. Agus Maulana

MSM, Jakarta, Binarupa Aksara, 1997

Marzuki, Metodologi Riset, Yogyakarta, PT. Hanindito Offset, 1982

Michael E. Porter & Maulana Agus. Strategi Bersaing. Erlangga. Jakarta. 1980.

What is strategy?

Walker, Orville C, Jr. John W. Mullins. 2014 . Marketing Strategy . eight edition