

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. KESIMPULAN

Berdasarkan pembahasan pada bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

##### 1. Segmentasi (*Segmenting*)

- a. Berdasarkan segmentasi geografis, Dynaya Cafe And Resto melayani pelanggan baik dalam kota maupun luar kota, dengan lokasi yang strategis diantara pedesaan dan perkotaan.
- b. Berdasarkan segmentasi demografis, Dynaya Cafe and Resto melayani semua konsumen baik laki-laki maupun perempuan. Namun jika dilihat dari segi usia, kebanyakan konsumen Dynaya Cafe and Resto adalah para remaja dan keluarga muda, Dynaya Cafe and Resto melayani konsumen dengan berpendapatan menengah hingga berpendapatan atas.
- c. Berdasarkan segmentasi psikografis, Dynaya Cafe and Resto melayani konsumen dari segi gaya hidup, yaitu menyediakan tempat yang nyaman dan tenang untuk dapat berkumpul dengan keluarga melepas penat karena pekerjaan atau membutuhkan tempat yang nyaman untuk mengerjakan tugas.
- d. Berdasarkan segmentasi perilaku, melayani konsumen dengan mempertimbangkan kebutuhan dan keinginan konsumen.

## **2. Target (*Targeting*)**

Strategi *targeting* yang digunakan pada Dynaya Cafe and Resto adalah *concentrated marketing*, di mana usaha yang dilakukan perusahaan memusatkan pemasaran pada segmen pasar yang akan dilayani perusahaan. Target pasar yang akan dilayani yaitu para remaja dan keluarga muda.

## **3. Penentuan Posisi (*Positioning*)**

Aktivitas penentuan posisi (*positioning*) yang dilakukan Dynaya Cafe And Resto yaitu merancang produk dan pemasaran agar selalu diingat dan membawa kesan tersendiri (mempunyai keunikan) di mata konsumen, sehingga dapat dijadikan sebagai keunggulan yang tercermin dari 4P perusahaan dan untuk memaksimalkan potensi usaha dapat dilakukan dengan menambah strategi 7P.

## **B. SARAN**

Berdasarkan kesimpulan di atas, serta kegiatan magang yang telah penulis laksanakan, ada beberapa saran yang dapat penulis sampaikan kepada Dynaya Cafe And Resto sebagai berikut:

1. Perlu menambah keragaman harga jual serta menjual produk premium untuk mengcover pasar dengan kemampuan finansial yang lebih tinggi.
2. Untuk mendukung pelayanan yang maksimal maka sebaiknya di lakukan pelatihan dalam periode tertentu bagi seluruh karyawan.