

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Pada penelitian ini berjudul Strategi Pengembangan Kualitas Produk *Pastry* dalam meningkatkan daya beli konsumen Di Novotel Jakarta Cikini, maka dapat diambil kesimpulan, sebagai berikut:

1. Strategi Pengembangan Kualitas Produk *Pastry* dalam meningkatkan daya beli konsumen Di Novotel Jakarta Cikini dengan tiga cara yaitu yang Pertama dengan cara membuat berbagai jenis produk *pastry* yang lebih beragam dan menarik sesuai dengan selera pasar, kedua meningkatkan kualitas produk *pastry* dengan uji coba produk secara berkala dengan melibatkan feedback dari konsumen untuk terus meningkatkan kualitas *pastry*. Ketiga Menyajikan produk *pastry* dengan tata letak yang menarik dan menggugah selera di area penjualan, seperti lobby hotel atau outlet khusus *pastry*.
2. Adapun upaya yang dilakukan oleh yang dilakukan Novotel Cikini Jakarta dalam menjalankan usahanya, terlihat dalam aktivitas kesehariannya, dimana baik pemilik pegawainya berjaga. Dalam pengamatan penulis, aktivitas keseharian ini menjadi salah satu sistem pemasaran yang tercipta secara alamiah. Pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan Novotel Jakarta Cikini dapat diuraikan ke dalam beberapa indikator sebagai berikut: produk, tempat, harga, dan promosi
3. Harapan dari pembeli adalah kesesuaian antara harga dengan bahwa kualitas dapat dipenuhi dengan baik departemen *pastry*. Ini sangat penting untuk memberikan kesan berharga pengunjung sehingga berdampak baik kunjungan selanjutnya dan pembelian kembali. Selain itu kesesuaian tersebut dapat menghasilkan loyalitas pelanggan. loyalitas adalah komitmen untuk melakukan pembelian ulang atau berlangganan atas produk ataupun jasa yang disukai secara terus menerus dimasa mendatang, sehingga menimbulkan pembelian produk sama secara berulang, meskipun pengaruh

situasional dan upaya pemasaran berpotensi untuk menyebabkan beralih produk.

4. Strategi yang sesuai dengan kondisi yang terjadi di *Pastry Section*. Strategi tersebut adalah: a) Mempertahankan dan meningkatkan pelayanan melalui produk yang memiliki ciri khas, b) Memanfaatkan kemajuan teknologi melalui pelanggan setia dengan meminta bantuan mereka untuk memberikan review terbaik mengenai produk, c) Menu yang tidak terlalu diminati dapat diganti ke menu yang lebih kekinian, d) Merekrut tenaga kerja sesuai kebutuhan, e) Meningkatkan kualitas produk dan variasi produk demi keberlangsungan produk, f) Memanfaatkan teknologi untuk mempromosikan produk baru, g) Merekomendasikan kepada manajemen untuk mempertimbangkan perekrutan tenaga kerja baru, h) Menginisiasi produk baru sesuai kebutun.

B. Saran

Adapun saran yang diberikan berdasarkan hasil penelitian di atas, sebagai berikut:

1. Untuk meningkatkan daya beli konsumen, Novotel Jakarta Cikini, khususnya *pastry shop* harus menciptakan inovasi-inovasi baru pada produk yang ingin ditawarkan dengan mengikuti trend permintaan yang ada pada saat ini. Memanfaatkan media sosial dan situs web hotel Novotel Jakarta Cikini untuk mempromosikan produk *pastry*, dengan membagikan foto-foto menarik dan testimoni konsumen. Selain itu bisa enerapkan promosi khusus, seperti diskon atau paket bundling dengan produk lain di hotel Novotel Jakarta Cikini, untuk meningkatkan daya tarik *pastry* sehingga konsumen bersedia untuk membeli lebih produk *pastry* nya.
2. Untuk produk-produk yang dinilai kurang baik, diharapkan agar dievaluasi kembali oleh *pastry section* sehingga dapat menghasilkan produk baru atau produk inovatif yang lebih disukai pembeli.
3. *Pastry shop* sebagai penyedia *pastry* juga harus menjaga konsistensi sehingga ekspetasi tamu terhadap produk-produk yang dihasilkan tetap terjaga demi meningkatkan pembelian.

4. Penulis menyarankan untuk pihak hotel dan pastry section untuk mempertimbangan strategi-strategi yang telah penulis hasilkan melalui proses penelitian ini. Beberapa saran yang dapat diimplementasikan adalah) Mempertahankan dan meningkatkan pelayanan melalui produk yang memiliki ciri khas, b) Memanfaatkan kemajuan teknologi melalui pelanggan setia dengan meminta bantuan mereka untuk memberikan review terbaik mengenai produk, c) Menu yang tidak terlalu diminati dapat diganti ke menu yang lebih kekinian, d) Merekrut tenaga kerja sesuai kebutuhan, e) Meningkatkan kualitas produk an variasi produk demi keberlangsungan produk, f) Memanfaatkan teknologi untuk mempromosikan produk baru, g) Merekomendasikan kepada manajemen untuk mempertimbangkan perekrutan tenaga kerja baru, h) Menginisiasi produk baru sesuai kebutun.

