

BAB V

PENUTUP

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, peneliti dapat menarik simpulan bahwa adanya perubahan perilaku konsumen dalam berbelanja di rumah makan pada saat pandemi Covid-19 di Kota Gorontalo khususnya di Rumah Makan Roemah Marly, dimana perubahan tersebut pada intensitas konsumen untuk melakukan pembelian lebih dominan dilakukan secara *online*. Pada tahun 2020 sebagian besar konsumen melakukan pembelian secara *online* secara intens, namun untuk tahun 2021 pembelian secara *online* mulai berkurang dan mulai bisa untuk makan ditempat. Pembelian secara *online* memberikan dampak positif dan juga negatif konsumen, sehingga pemilihan dan preferensi konsumen akan pembelian *online* cukup beragam dan kontinuitas pemesana konsumen pada Roemah Marly juga bergantung pada bagaimana promo dari jasa penyedia kurir layanan antar makanan pemesanan secara *online*.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, sehubungan dengan hasil penelitian ini penulis mengajukan beberapa saran yakni

1. Penting bagi Rumah Makan Roemah Marly untuk memberikan promo bagi konsumen yang aktif melakukan pembelian *online* agar konsumen tersebut puas dan melakukan pembelian kembali bahkan konsumen akan merekomendasikan Rumah Makan Roemah Marly sebagai pilihan tepat untuk membeli makanan secara *online*.

2. Penting bagi Rumah Makan Roemah Marly untuk melakukan inovasi dalam penyajian makan atau tempat makanan untuk konsumen yang beli secara *online* agar rasa makanan dan berbagai atribut dalam produk makanan tersebut bisa sesuai dengan harapan konsumen yang tentunya berpengaruh pada perilaku konsumen pada pembelian *online* di Rumah Makan Roemah Marly
3. Penting bagi transportasi penyedia jasa pemesanan makanan *online* untuk menyediakan berbagai promo menarik bagi konsumen dan kemudian kurir dioptimalkan cara komunikasinya agar pembelian yang diinginkan oleh konsumen sesuai dan akan menjadi pelanggan tetap bagi jasa transportasi tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Atmodjo. (2020). *Manajemen komplain-pada industri jasa pelayanan makanan-minuman*. Yogyakarta: ANDI.
- Boyd L Walker. (1997). *Manajemen Pemasaran, Jilid I, Ahli Bahasa* oleh Imam Nurmawan Jakarta: Erlangga
- Darmaatmadja, S. (2011). *Rahasia Sukses Bisnis Restoran*. Yogyakarta: Media.
- Ekawatiningsih, R. d. (2019). *Manajemen pelayanan makanan dan minuman* . Yogyakarta: UNY Press.
- Kotler, P. (2015), *Manajemen Pemasaran, Edisi Bahasa Indonesia*, Jakarta: Salemba Empat
- Lalwani, D. (2016). Master Degree Thesis International Bussiness Management-
A. Young Consumers Online and Offline Channel Purchase Behavior .
- Lydia Geonadhi. (2011). *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen Dalam Keputusan Pembelian Mobil Toyota Aavanza Di Kota Banjarmasin*. *Jurnal Manajemen dan Akuntansi*.
- Par, D. (1990/1991:2). *Pengetahuan tata hidang teori & praktik*. Jakarta: Erlangga.
- Philip Kotler. (2009). *Manajemen Pemasaran* Prenhallindo. Jakarta: Edisi 9.
- Rini Widiastuti, dkk., (2012). *Ilmu Perilaku Konsumen*. Malang : UB Pres.
- Sumarwan. (2015). *Perilaku Konsumen*. Bogor : Ghalia Indonesia.
- Sugiyono. 2018. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*. Bandung: Alfabeta.

- Ainur, R. (2020). Pandemi Covid-19 dan dampaknya terhadap perilaku konsumen di Indonesia.
- Albesta, M. (2013). Pengaruh kualitas makanan dan kualitas pelayanan terhadap kepuasan konsumen Caffe Warunk UPNormal Kota Malang. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 01(01), 1689–1699.
- Al-Muraqabah. (2021). Implementasi Take Away Sebagai Konsep Penjualan pada Outlet Makanan Cepat Saji. *Journal of Management and Sharia Business* .
- Dyana, P. (2017). *Perancangan Aplikasi Pemesanan Makanan di Rumah Makan Berbasis Android* .
- Hatane Samuel. (2000) . Perilaku dan Keputusan Pembelian Konsumen Restoran Melalui Stimulus 50% Discoun di Surabaya. *Jurnal Manajemen Pemasaran*.
- Matsaini, 2013. Analisis Perilaku Konsumen. *Jurnal Manajemen Bisnis* .Volume1 No. 01.Edisi April 2011 Universitas Trunojoyo. Madura.