

## **BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN**

### **5.1 Kesimpulan**

Toko roti Sumber Hidangan merupakan toko roti yang sudah berdiri sejak 1929 dan masih dapat bertahan dengan mempertahankan cita rasa makanan, harga, suasana dan pelayanan dari jaman dahulu yang dijadikan daya tarik bagi pengunjung. Hal ini didukung oleh pendapat pengunjung yang diringkas didalam video pendek. Sumber Hidangan mempertahankan eksistensinya dengan memberikan nilai jual kepada konsumen yaitu cerita tentang roti yang dijual dengan resep dan rasa yang sama (*scene 9*), hal ini yang membuat konsumen menjadi penasaran dengan rasa roti yang disajikan. Selain itu, Sumber Hidangan juga memberikan harga yang relative murah untuk sebuah roti jaman dahulu yang legendaris (*scene 10*). Sumber Hidangan juga mempertahankan suasana dan gedung mereka yang sudah ditempati sejak 92 tahun yang lalu, dengan maksud untuk menggambarkan eksistensi mereka yang sudah lama ada di Jalan Braga. Hal ini membuat konsep toko menjadi unik dan estetik untuk dikunjungi oleh para konsumen (*scene 11*). Sumber Hidangan juga mempertahankan hubungan baik dan komunikasi dengan konsumennya dengan cara memberikan pelayanan yang ramah dan baik dengan berinteraksi dengan konsumen, sehingga konsumen memiliki peran untuk menceritakan dan merekomendasikan Toko Roti Sumber Hidangan kepada orang lain. Sehingga dengan keempat daya tarik ini, Toko Roti Sumber Hidangan dapat bertahan hingga sekarang dan masih menjadi bagian dari masyarakat sebagai toko roti yang legendaris.

### **5.2 Saran**

Menurut penulis, Sumber Hidangan telah melakukan yang terbaik untuk mempertahankan eksistensinya dengan memiliki daya tarik yang unik. Salah satunya dengan masih mempertahankan suasana dan konsep jaman dahulu sebagai daya tariknya untuk mempertahankan eksistensi dan konsumennya. Namun, suasana yang ditampilkan di dalam toko roti Sumber Hidangan menunjukkan suasana bangunan yang tidak terlalu terawat. Menurut observasi penulis, bangunan yang ada tetap membutuhkan perawatan untuk menunjang suasana dan konsep yang

dipertahankan agar tetap nyaman bagi pengunjung dan dapat memberikan daya tarik lebih dari toko roti Sumber Hidangan itu sendiri.

### **5.3 Rekomendasi**

Berdasarkan hasil observasi penulis, pendokumentasian tentang Toko Roti Sumber Hidangan dari sisi konsumen sudah banyak dilakukan, baik di media sosial seperti YouTube. Tidak sedikit konsumen yang melakukan video ulasan tentang toko roti ternama ini. Namun pendokumentasian mengenai sudut pandang pemilik usaha dalam mempertahankan nilai sejarah toko belum pernah dilakukan. Diungkapkan oleh salah satu pengurus toko, Sumber Hidangan selalu menolak ketika adanya tawaran untuk diliput oleh media televisi ataupun koran. Pemilik belum terbuka untuk membagikan pengalamannya sebagai pemilik toko roti legendaris yang banyak disukai orang. Untuk itu kedepannya diharapkan ada munculnya film dokumenter tentang sudut pandang pemilik usaha. Sehingga pemilik usaha juga dapat membagikan pengalaman, serta dapat mempertimbangkan kritik dan saran yang diutarakan oleh pengunjung Sumber Hidangan agar dapat tetap bersaing dengan toko roti lain dan juga untuk keberlangsungan Toko Roti Sumber Hidangan.

### **5.4 Usulan Penelitian Lanjutan**

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan penulis, kami menemukan masih terdapat banyak faktor yang dapat menunjang keberlangsungan Sumber Hidangan agar terus bisa bertahan dan bersaing dengan toko roti lainnya seiring perkembangan jaman. Beberapa topik penelitian yang dapat ditinjau lebih lanjut lagi diantaranya;

- Membuat rencana dan pengarsipan bisnis Toko Roti Sumber Hidangan sebagai bisnis keluarga.
- Membuat rencana perubahan logo atau desain kemasan dari Toko Roti Sumber Hidangan dengan tetap menjaga kesan khas jaman dahulu namun tetap menarik.

- Ide penataan ulang interior Toko Roti Sumber Hidangan Braga, Bandung untuk dapat menunjang bauran pemasaran *Convenience* sehingga bangunan yang ditempati bisa menjadi tempat yang lebih terawat, nyaman dan bisa menarik lebih banyak pengunjung.
- Membuat strategi pemasaran digital untuk dapat menunjang bauran pemasaran *Communications* sehingga dapat memperkenalkan Sumber Hidangan ke masyarakat luas dengan lebih mudah dan mendatangkan konsumen dengan skala lebih luas.

