

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan di Cafe Belly Buddy, Ngagel, Gubeng, Surabaya peneliti dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran Cafe Belly Buddy dengan menggunakan bauran pemasaran 7P yaitu Product, Place, Price, Promotion, Process, Physical Evidence, People yaitu sebagai berikut:
 - a) Product
Menawarkan banyak varian produk mulai dari makanan dan minuman Indonesia, Asian, hingga produk makanan dan minuman Western
 - b) Price
Harga yang ditawarkan mulai dari Rp. 8000 sampai dengan Rp. 60.000
 - c) Place
Cafe Belly Buddy berlokasi di Jalan Raya Ngagel No. 209 bertempat di Rooftop Ruko
 - d) People
Karyawan di Belly Buddy berjumlah 13 orang yaitu 1 Head manager, 5 di Departemen Kitchen, 4 di Departemen Bar & Service, 2 di Departemen Admin, dan 1 orang Security
 - e) Promotion
Sarana promosi Belly Buddy sudah mulai beranjak ke dunia digital dan Media Sosial seperti Instagram, TikTok, Facebook Business, dan Website sendiri.

f) Process

Proses yang dilakukan Cafe Belly Buddy sudah sesuai SOP perusahaan.

g) Physical Evidence

Pada usaha ini dinilai perlu untuk ditingkatkan sarana dan prasarananya guna dapat memberikan kenyamanan terhadap konsumen.

2. Dengan melalui analisis IFAS (*Internal Strategy Factor Analysis Summary*) dan EFAS (*External Strategy Factor Analysis Summary*) dapat diketahui bahwa Cafe Belly Buddy memiliki skor internal yaitu kekuatan sebesar 2,22 dan kelemahan memiliki skor 1,20 sedangkan dari Faktor eksternal memiliki skor peluang 1,45 dan skor ancaman 1,49.
3. Dari hasil analisis diagram SWOT menunjukkan bahwa Cafe Belly Buddy berada di Kuadran 2 (dua). Walaupun terdapat berbagai ancaman, Cafe Belly Buddy ini masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah dengan menggunakan kekuatan yang memanfaatkan peluang jangka panjang melalui strategi diversifikasi (produk atau pasar).

5.2 Saran

Adapun saran yang dapat disampaikan oleh peneliti untuk dapat diterapkan oleh perusahaan, strategi yang dapat diterapkan oleh Cafe Belly Buddy ke depannya yaitu:

- a. Selalu berinovasi pada menu yang ditawarkan, karena telah didukung dengan lokasi usaha yang strategis.

- b. Mempertahankan citra usaha agar nama Belly Buddy semakin dikenal oleh masyarakat luas.
- c. Membuka cabang baru sebagai wujud dari implementasi grand planning tahunan yang telah dibuat.
- d. Mengundang influencer dan food vlogger untuk melakukan review terhadap produk dari Belly Buddy agar produk semakin terjamin kualitasnya dan diketahui oleh khalayak luas.
- e. Melakukan intensifikasi promosi melalui media online yang telah ada untuk menarik pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan lama
- f. Meningkatkan kualitas kinerja karyawan dalam hal kecepatan dan keramah-tamahan dalam pelayanan
- g. Melakukan perekrutan karyawan bagian penjualan guna efektifitas dan efisiensi pekerjaan.