

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan peneliti terhadap kafe TuKuh Kopi Surabaya, kesimpulan yang dapat diambil oleh peneliti adalah sebagai berikut:

1. Hasil penelitian yang menunjukkan bahwa pada strategi pemasaran yang menggunakan indikator 4P, untuk produk (*product*) menawarkan bahan baku kopi dengan kualitas terbaik yaitu grade “*specialy*” yang memiliki cita rasa yang khas dan berbeda dari kafe-kafe lainnya. Harga (*price*) yang ditawarkan relatif mahal dengan kualitas produk yang sangat baik. Promosi (*promotion*) dilakukan dengan menggunakan media sosial dan memanfaatkan lokasi usaha yang strategis yang dilewati oleh banyak orang. Tempat (*place*) Dekorasi kafe yang baik dengan membawa karakter sederhana mampu membuat para konsumen betah untuk berlama-lama.
2. Tumbuh Kopi Surabaya memiliki kekuatan internal sebesar 3,25, kelemahan 0,50, peluang 2,00 dan memiliki ancaman sebesar 1,05.
3. Hasil dari diagram analisis SWOT Tumbuh Kopi berada pada posisi kuadran 1 (satu) yang mendukung strategi agresif dengan menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dan meminimalisir ancaman yang akan datang.

## 5.2 Saran

1. Strategi pemasaran yang bisa di terapkan pada Tumbuh Kopi untuk kedepannya agar bisa terus berkembang dan dapat meningkatkan penjualan secara stabil dengan menggunakan strategi agresif, yaitu :
  - a. harga yang ditawarkan bisa disesuaikan dengan lokasi tempat Tumbuh Kopi berdiri, karena sebagian banyak konsumen menilai harga yang ditawarkan relatif mahal.
  - b. Menjalin hubungan baik antara Tumbuh Kopi dengan suplier.
  - c. memanfaatkan media promosi dengan memaksimalkan media online dan promosi secara langsung seperti menggunakan Instagram dengan tetap menjaga kualitas bahan baku serta variasi produk yang dimiliki. Sehingga, dengan memperluas pasar sasaran juga dapat meningkatkan *Brand Image* perusahaan agar lebih dikenal oleh masyarakat luas dan tetap menjaga kualitas produk yang dimiliki dengan berbagai variasinya.
2. Mempertahankan kinerja pelayanan karyawan yang baik dan ramah terhadap konsumen, agar konsumen merasa nyaman dan loyal kepada kafe Tumbuh Kopi.
3. Melengkapi fasilitas seperti lubang untuk *Charger* khususnya yang berada di luar karena banyak pengunjung yang bersantai sambil menggunakan peralatan elektronik.