

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan oleh peneliti terhadap perusahaan, kesimpulan yang dapat diambil oleh peneliti adalah :

1. Hasil yang menunjukkan bahwa pada strategi pemasaran yang menggunakan indikator 7P, Produk (*Product*) Produk yang ditawarkan oleh Mie Setan, Gresik adalah berupa produk makanan yaitu Mie dengan rasa yang pedas serta bervariasi tingkat kepedasannya. Harga (*Price*) Dalam penetapan harga di Mie Setan ini tergantung pada *franchisor*. Tempat (*Place*) Lokasi dari Mie Setan memilih pusat ramai Gresik sehingga menjadikan langkah yang tepat dalam mengembangkan bisnis kuliner. Promosi (*Promotion*) yang dilakukan Mie Setan dengan memanfaatkan *social media* yang ada, media yang seringkali menjadi senjata untuk promosi adalah *Instagram*. Proses (*Procces*) Di dalam penyajian makanan di Mie Setan selalu mengikuti SOP. Bukti Fisik (*Physical Evidence*) Dalam hal pelayanan terhadap konsumen untuk kenyamanan Mie Setan menyediakan meja dan kursi tentunya untuk pelanggan yang *dinne in*. Juga menyediakan wifi gratis untuk kenyamanan pelanggan. Orang (*People*) Karyawan dalam hal ini yang bekerja di Mie Setan ini diutamakan yang jujur dan cekatan.

2. Hasil Mie Setan, Gresik, memiliki kekuatan internal sebesar kekuatan 3,2 , kelemahan 2,4 , peluang 2,95 dan ancaman 2,4.
3. Hasil dari diagram analisis SWOT pada Mie Setan, Gresik berada pada posisi kuadran 1 (satu) yaitu lapak mempunyai peluang yang tinggi dan kekuatan yang memadai sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada.

## 5.2 Saran

Strategi bisnis yang bisa di terapkan pada Mie Setan, Gresik untuk kedepannya agar bisa terus meningkatkan penjualan serta profit secara stabil dengan menggunakan strategi diversifikasi, yaitu :

1. Sebaiknya Mie Setan, Mempertahankan kualitas makanan dan cita rasa produk agar tidak tersaingi dengan produk yang serupa
2. Sebaiknya Mie Setan, Menjaga dan meningkatkan kualitas peayanan agar menjadi lebih baik lagi
3. Sebaiknya Menkoordinasikan dengan pihak *franchisor* akan kebutuhan dalam upaya pengembangan bisnis Hendaknya pemilik / *owner* memberikan arahan serta selalu memantau kinerja dari karyawan agar terhindar dari *miss* komunikasi dalam hal pelayanan terhadap pelanggan.