

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berikut ini adalah kesimpulan berdasarkan hasil pada penelitian dengan menggunakan bauran pemasaran 7P dan dianalisis SWOT:

1. Kober Mie Setan berdiri selama hampir 9 tahun, tepatnya berdiri pada tahun 2011.
2. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pada bauran pemasaran yang menggunakan indikator 7P: *product, price, place, promotion, people, process, physical evidence* pada Kober Mie Setan. Memiliki kekuatan pada harga (*price*) dimana harga menu yang diberikan oleh Kober Mie Setan sangat terjangkau dan sesuai dengan target pasar, tempat (*place*) yang nyaman dan sejuk namun kekurangan fasilitas seperti wifi, menjalin hubungan dengan berbagai macam komunitas dalam mempromosikan (*promotion*) Kober Mie Setan, dan juga memberikan pelayanan yang ramah kepada konsumen dan proses yang cepat dalam menyajikan pesanan untuk konsumen. Konsep (*physical evidence*) yang dimiliki sangat simple, yaitu membuat konsumen betah dan nyaman dan produk (*product*) yang dimiliki berbagai macam varian mie dengan berbagai macam level kepedasan yang banyak diminati konsumen.

3. Kober Mie Setan Pasuruan memberikan pelayanan semaksimal mungkin sehingga cabang – cabang Kober Mie Setan lainnya dapat mengikuti dan menerapkan pelayanan tersebut.
4. Kober Mie Setan Pasuruan memiliki lokasi yang berdekatan dengan tempat wisata sehingga dapat mempengaruhi peningkatan penjualan pada Kober Mie Setan Pasuruan.

## 5.2 Saran

Dari hasil analisis yang dilakukan oleh peneliti untuk mengamati strategi pemasaran terdapat kelemahan dan kekuatan yang ada di Kober Mie Setan:

1. Memanfaatkan media sosial untuk lebih mengenalkan produk Kober Mie Setan kepada dunia maya agar pengguna media sosial tahu keberadaan Kober Mie Setan.
2. Menambahkan kerjasama dengan berbagai komunitas dalam pengadaan *event*.
3. Meningkatkan pelayanan untuk konsumen agar konsumen menjadi semakin tertarik untuk membeli produk tersebut.
4. Lebih meningkatkan fasilitas – fasilitas yang dibutuhkan konsumen agar konsumen puas dengan fasilitas yang diberikan.
5. Memanfaatkan *Brand Image* yang sudah dikenal hampir di seluruh Jawa dan Bali.

6. Perlu adanya peningkatan promosi agar semakin banyak konsumen yang datang untuk membeli produk.
7. Sebaiknya setiap outlet diberikan nomor meja seperti Kober Pasuruan agar tidak teriak – teriak untuk memanggil nama konsumen yang memesan.