

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Kesimpulan yang didapatkan oleh peneliti dari hasil analisis yang telah dilakukan pada Jungkir Balik Coffee adalah sebagai berikut :

1. Dalam melakukan strategi pemasaran, Jungkir Balik Coffee menggunakan Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) 4P yang terdiri atas strategi produk, strategi harga, strategi tempat atau distribusi, dan strategi promosi dan melakukan analisis SWOT.
2. Dari hasil yang diperoleh dari perhitungan tabel matriks IFAS dan tabel matriks EFAS, dapat diketahui bahwa hasil nilai IFAS yaitu 2,70 dan nilai hasil nilai EFAS yaitu 3,19. Rincian hasil nilai skor masing - masing faktor yaitu faktor kekuatan (*strenghts*) sebesar 2,00, faktor kelemahan (*weaknesses*) sebesar 0,70, faktor peluang (*opportunities*) sebesar 1,94, dan faktor ancaman (*threats*) sebesar 1,25. Berdasarkan hasil analisis IFAS dan EFAS serta diagram analisis SWOT yang menunjukkan hasil tepat pada kuadran I dapat diketahui bahwa yang menjadi strategi utama bagi Jungkir Balik Coffee adalah strategi yang mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*).
3. Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa Jungkir Balik Coffee berada di jalur yang tepat dan menguntungkan. Dengan mengoptimalkan peralatan yang dimiliki oleh perusahaan tersebut, dapat dilakukan berbagai inovasi

pada produk dengan kualitas dan harga yang tetap terjangkau untuk menarik lebih banyak kalangan konsumen. Lalu memanfaatkan tren kuliner dan *lifestyle* untuk meningkatkan penjualan produk *signature* serta menjaga hubungan baik dengan supplier dan adanya barista profesional menjadi keuntungan Jungkir Balik Coffee dalam meningkatkan penjualan dan citra positif kepada semua konsumen.

5.2 Saran

Semakin meningkatkan kegiatan promosi yang masih belum maksimal dilakukan selama ini. Promosi yang dilakukan harus dikemas semenarik mungkin dari segi harga maupun produk, seperti membuat iklan atau brosur di media sosial agar dapat menarik lebih banyak konsumen yang datang dan melakukan pembelian pada produk - produk di Jungkir Balik Coffee.

Selain itu, kecepatan pelayanan pada konsumen yang ada di Jungkir Balik Coffee harus lebih ditingkatkan agar tidak menimbulkan banyak keluhan ataupun komplain dari konsumen sehingga kepercayaan dan citra dari konsumen terhadap Jungkir Balik Coffee menjadi lebih baik. Menambah jumlah karyawan Jungkir Balik Coffee dapat menjadi salah satu solusi untuk mengatasi masalah kecepatan pelayanan pada konsumen. Selain pelayanan, meningkatkan kualitas pada produk dan melakukan inovasi produk juga perlu agar memunculkan ketertarikan dari para konsumen. Hal tersebut juga berguna untuk bersaing dengan usaha lain agar dapat memenangkan

persaingan yang tinggi meskipun Jungkir Balik Coffee tergolong usaha yang baru dibanding dengan usaha lain yang sejenis.