

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian kesimpulan yang didapatkan oleh penulis yang dilakukan pada Kedai Cokelat Klasik adalah sebagai berikut:

1. Hasil penelitian yang menunjukkan bahwa pada strategi bauran pemasaran dengan menggunakan indikator 4P yaitu, untuk produk (*product*) menawarkan produk dengan berbagai macam varian menu minuman. Harga (*price*) yang ditawarkan relative terjangkau sehingga terjangkau oleh konsumen. Promosi (*promotion*) dilakukan dengan menggunakan promosi dari mulut ke mulut dan juga melakukan promosi di media sosial seperti akun instagram dan facebook. Tempat (*place*) lokasinya yang terletak di sekitar alun alun kota Jombang yang sangat strategis dan mudah ditemukan.
2. Berdasarkan hasil analisis dengan menggunakan IFAS dan EFAS maka Kedai Cokelat Klasik memiliki kekuatan sebesar 2,75 , kelemahan sebesar 0,48, peluang sebesar 1,33 dan ancaman sebesar 0,61 dalam perusahaanya. Kemudian pada hasil diagram analisis SWOT menunjukkan bahwa Kedai Cokelat Klasik berada pada kuadran I sehingga dapat diketahui yang menjadi strategi utama bagi

Kedai Cokelat Klasik adalah strategi yang mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*)

5.2 Saran

1. Memperbaiki sistem penyimpanan untuk bubuk minuman dan toping.
2. Kerja sama dalam hal area parkir dengan pihak lain agar dapat memudahkan konsumen Kedai Cokelat Klasik dalam mengakses parkir.
3. Memberikan inovasi agar konsumen tetap loyal terhadap Kedai Cokelat Klasik
4. Meningkatkan kerja sama dengan mitra Gofood dan Grabfood agar penjualan tetap berjalan apabila cuaca lagi hujan.