

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang dilakukan kepada objek Kafe Karmens' eve, peneliti dapat diperoleh hasil yang menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang digunakan adalah bauran pemasaran 4P. bauran pemasaran tersebut mencakup produk (product) dalam hal ini Kafe Karmens' eve selalu menggunakan bahan baku berkualitas dalam setiap makanan atau minuman yang disajikan. Harga (price) yang diberikan kepada konsumen relatif terjangkau bagi mahasiswa maupun para pekerja dan harga ini sebanding dengan kualitas produk dan pelayanan yang diberikan.

Tempat (place) yang disediakan oleh Kafe Karmens' eve sangat nyaman dan tenang meskipun dekat dengan jalan raya yang ramai. Promosi (Promotion) yang telah dilakukan Kafe Karmens' eve meliputi menggunakan sarana Instagram untuk memberikan informasi mengenai menu baru atau event yang ada di Kafe, promosi menggunakan kupon potongan harga, dan juga akan bekerja sama dengan universitas dan bank terkait untuk memberikan potongan harga jika menggunakan kartu mahasiswa dengan bank terkait.

Berdasarkan hasil analisis IFAS dan EFAS Kafe Karmens' eve memiliki faktor kekuatan yaitu mempunyai lokasi yang strategis, suasana yang nyaman, kualitas produk yang baik, menu yang bervariasi, dan pelayanan yang ramah dan baik. Sedangkan kelemahan seperti tempat parkir kurang luas dan tempat *outdoor* yang kurang luas.

Faktor peluang yaitu menambah tempat *outdoor* , membuka cabang baru, memberikan promo di sosial media, dan mengundang *food vlogger*, sedangkan faktor ancaman yang ada seperti daya beli konsumen yang menurun, dan persaingan harga dengan Kafe baru.. Melihat dari matriks SWOT Kafe Karmens'ave berada pada kuadran I, strategi yang sesuai yaitu menerapkan strategi agresif dengan memanfaatkan kekuatan internal untuk memanfaatkan peluang yang ada.

5.2 Saran

Saran atau rekomendasi berikut berdasarkan temuan peneliti dalam melakukan penelitian:

1. Dalam penelitian ini ada hal yang belum sempurna dan peneliti perlu meningkatkan kreatifitasnya untuk penelitian selanjutnya.
2. Peneliti diharapkan dapat mengembangkan penelitian selanjutnya dengan lebih dalam mengenai strategi pemasaran,
3. Kafe sebaiknya menyesuaikan strategi bisnis dengan posisi perusahaan saat ini yang tetap memperhatikan kondisi pasar yang ada saat ini agar dapat memaksimalkan penjualan.
4. Bagi pembaca yang ingin mengembangkan penelitian ini diharapkan dapat lebih dalam lagi untuk meneliti dengan tema strategi pemasaran