

BAB V

KESIMPULAN

5.1 Kesimpulan

1. Berdasarkan penelitian yang dilakukan terhadap bauran pemasaran *Coffee Shop De'Ale* di Sidoarjo, dapat disimpulkan bahwa De'Ale telah menerapkan berbagai strategi pemasaran berbasis bauran pemasaran 7P (Product, Price, Place, Promotion, People, Process, dan Physical Evidence). Analisis SWOT menunjukkan bahwa De'Ale memiliki kekuatan dalam kualitas produk, layanan yang unggul, serta lokasi strategis, sementara kelemahan yang ditemukan mencakup keterbatasan lahan parkir dan ruang indoor yang terbatas. Dalam faktor eksternal, peluang terbesar bagi De'Ale adalah ekspansi bisnis ke kota lain dan kolaborasi dengan UMKM makanan, sedangkan ancaman utama berasal dari banyaknya kompetitor dan kenaikan harga bahan baku. Dengan mempertimbangkan faktor-faktor ini sekaligus hasil dari diagram analisis SWOT De'Ale berada pada kuadran I yang artinya mendukung strategi agresif sehingga strategi yang paling cocok bagi De'Ale adalah strategi pertumbuhan agresif (*Growth-Oriented Strategy*) yang memanfaatkan kekuatan dan peluang untuk meningkatkan daya saing di industri kopi.
2. Berdasarkan hasil penelitian dan analisis yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa *Coffee Shop De'Ale* berhasil memenuhi kelima elemen utama daya saing secara efektif, yaitu kualitas produk dan layanan, inovasi,

citra dan merek, harga yang kompetitif, serta akses pasar. Keunggulan De'Ale terlihat pada konsistensi rasa dan mutu produk, pelayanan yang memuaskan, inovasi menu dan strategi bisnis yang adaptif, serta citra brand yang kuat dan relevan dengan pasar lokal. Strategi harga yang terjangkau juga menjadikan De'Ale mampu bersaing dengan brand besar di wilayah Sidoarjo. Meskipun akses pasar masih memiliki ruang untuk ditingkatkan, khususnya dalam optimalisasi distribusi digital, secara keseluruhan De'Ale memiliki potensi dan posisi yang solid untuk bertahan dan berkembang dalam persaingan industri coffee shop yang semakin kompetitif. Oleh karena itu, De'Ale dapat dikatakan mampu bersaing secara strategis dan berkelanjutan di pasar lokal.

5.1 Saran

Berdasarkan kelemahan dan ancaman yang dimiliki oleh De'Ale maka ada beberapa saran yang dapat dipertimbangkan

1. Memperluas area indoor untuk memenuhi kebutuhan pelanggan
2. Menambahkan lahan parkir agar pengunjung tidak kesusahan untuk mencari parkir
3. Pemasangan kanopi untuk mengurangi masuknya sinar matahari langsung kedalam ruangan
4. Meningkatkan konten promosi di Instagram dan mungkin bisa mencoba TikTok untuk menjangkau audiens yang lebih besar.
5. Menjalinkan kerja sama dengan food blogger atau influencer untuk memperluas jangkauan pemasaran