BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis SWOT yang telah dilakukan, dapat dinyatakan bahwa Kopi Tuku SPBU BP Merr Rungkut memiliki kekuatan utama berupa brand awareness yang luas, kualitas produk yang terstandarisasi, dan lokasi yang strategis. Kekuatan-kekuatan tersebut merupakan potensi yang dapat digunakan untuk menghadapi peluang pasar yang terus meningkat, terutama tren konsumsi kopi di kalangan anak muda dan pekerja perkotaan. Penelitian ini juga mengungkapkan bahwa kelemahan yang perlu diperbaiki adalah terbatasnya menu yang ditawarkan, kapasitas tempat duduk, dan tingkat efisiensi operasional. Selain itu, persaingan yang semakin ketat di industri kopi dan perubahan tren pelanggan menjadi ancaman yang harus diantisipasi.

Analisis SWOT menempatkan Kopi Tuku SPBU Bp Merr Rungkut pada kuadran I, yaitu mendukung strategi agresif. Dan hasil matriks SWOT, dirumuskan empat strategi utama, yaitu:

- a) **Strategi SO**, memanfaatkan kekuatan untuk menangkap peluang pasar, seperti memperluas jangkauan konsumen melalui kolaborasi dan promosi digital.
- b) **Strategi WO**, memperbaiki kelemahan dengan cara meningkatkan variasi menu dan memperluas ruang duduk agar dapat memanfaatkan peluang yang ada.

- c) **Strategi ST**, mempertahankan kualitas dan pelayanan untuk menghadapi persaingan serta perubahan preferensi konsumen.
- d) **Strategi WT**, meminimalkan kelemahan internal dan mengantisipasi ancaman eksternal dengan meningkatkan efisiensi biaya dan fasilitas yang ada.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah diuraikan diatas, maka peneliti akan memberikan beberapa saran sebagai berikut:

- 1) Pengembangan Inovasi Produk: Kopi Tuku sebaiknya terus melakukan inovasi pada variasi menu, baik dari segi minuman maupun makanan pendamping, agar dapat memenuhi selera dan kebutuhan pasar yang semakin beragam.
- 2) Optimalisasi Promosi Lokal dan Digital: Perlu ditingkatkan promosi lokal melalui program loyalitas, diskon khusus, maupun kolaborasi dengan komunitas sekitar untuk memperkuat loyalitas pelanggan. Selain itu, promosi digital melalui media sosial dan aplikasi online juga perlu dimaksimalkan untuk menjangkau lebih banyak konsumen.
- 3) Peningkatan Fasilitas Outlet: Demi mendukung kenyamanan pelanggan, Kopi Tuku disarankan untuk menambah atau memperbaiki fasilitas ruang duduk serta menciptakan suasana yang lebih nyaman, sehingga dapat meningkatkan durasi kunjungan dan mendorong pembelian berulang.
- 4) Penguatan Strategi Kolaborasi: Kolaborasi dengan SPBU bp dan berbagai brand lain sebaiknya terus diperluas untuk meningkatkan pengenalan

merek agar dapat dijangkau oleh pelanggan sekitar Merr Rungkut, memperluas pasar, serta meningkatkan volume penjualan secara signifikan.

- 5) Pengelolaan Risiko Bahan Baku: Kopi Tuku SPBU Bp Merr Rungkut perlu memperhatikan manajemen rantai pasokan bahan baku agar tetap stabil menghadapi fluktuasi harga, sehingga operasional dapat berjalan lancar dan kualitas produk tetap terjaga.