

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Dari penelitian diatas maka penulis dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut :

Dari hasil penelitian dengan menggunakan analisis SWOT yang ada pada UMKM Pesona coffee, bahwa sannya penerapan strategi pada perusahaan tersebut menggunakan *Growth Oriented Strategy*. Hal ini karena pada diagram *cartesius* analisis SWOT ditunjukkan bahwa nilai total skor tertinggi berada pada kuadran pertama dimana kuadran tersebut merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah perusahaan harus lebih memaksimalkan produksi dimana perusahaan mendapatkan respon baik dari konsumen terkait kualitas produk, penetapan harga, menggunakan promosi pada social media dan memberikan jaminan kepada konsumen untuk produk yang terjadikerusakan, serta dengan memanfaatkan peluang pasar yang sebesar-besarnya. UMKM Pesona coffee memiliki banyak peluang dan kekuatan sehingga dapat merebut dan memanfaatkan peluang yang ada sekaligus meminimalkan kelemahan serta mengatasi berbagai macam.

Serta diharapkan bahwa dengan menerapkan strategi strategi yang di dapat dari maktriks Swot yakni :

1. Strategi SO Tetap Mempertahankan Produk yang ada dan terus berinovasi dalam mengembangkan setiap menu yang baru.
2. Strategi ST Lebih giat dalam membangun suatu inovasi – inovasi terbaru dalam *internal* maupun *eksternal* yang saling berhubungan dengan Pesona Coffee itu sendiri.
3. Strategi WO Terus menciptakan Keberagaman produk sendiri agar bisa terus di gemari oleh para pelanggan dari Pesona Coffee itu sendiri.

4. Strategi SW Memaksimalkan Promosi pada produk baru agar para kostumer bisa terus tertarik dengan produk produk baru yang di hasilkan pesona coffee itu sendiri.

5.2 Implikasi Manajerial

Berdasarkan hasil analisis dan kesimpulan dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi UMKM Pesona coffee. Dalam penelitian ini diharapkan pemilik usaha lebih memahami dan dapat menerapkan strategi pemasaran apa yang seharusnya dilakukan agar usaha ini dapat berkembang dan meningkatkan jumlah penjualannya. Dalam penelitian ini juga dapat dilihat pada diagram cartesius, strategi yang seharusnya diterapkan adalah *Growth Oriented Strategy* pemilik usaha harus menerapkan strategi ini untuk dapat bersaing memaksimalkan kekuatan yang ada pada perusahaan dan memanfaatkan peluang sehingga dapat merebut dan memanfaatkan peluang yang ada sekaligus meminimalkan kelemahan serta mengatasi berbagai ancaman.