

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan diatas, dalam penerapan Strategi Pemasaran Pada Suggesi Coffee Berdaya Saing di Bekasi, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Faktor internal dari Coffee Shop Suggesti Coffee yaitu ada faktor kekuatan dan faktor kelemahan. Faktor kekuatan dari Suggesti Coffee diantaranya kualitas produk terjamin, bahan baku mudah didapatkan, pelayanan yang diberikan sangat baik, kualitas produk terjaga, dan konsumen dapat langsung melihat pembuatan minuman yang mereka pesan. Sedangkan faktor kelemahan dari Suggesti Coffee diantaranya banyanya pesaing yang menjual produk yang sama, naiknya bahan baku yang tidak menentu yang berpengaruh kepada naik turunnya harga, pemasaran yang dilakukan belum maksimal, dan tempat yang kurang strategis.
2. Faktor eksternal dari Suggesti Coffee yaitu ada faktor peluang dan faktor ancaman. Faktor peluang dari Suggesti Coffee diantaranya tingkat ketersediaan tenaga kerja memadai, semakin meningkatnya gaya hidup masyarakat kota Bekasi, memiliki kerja sama dengan beberapa perusahaan ojek online, Sedangkan faktor ancaman dari Suggesti Coffee diantaranya harga bahan baku flktuatif, tingkat persaingan yang sangat tinggi dengan para pesaing, usaha lain lebih lama dan banyak di kenal, dan muncul produk serupa yang lebih inovatif.
3. Hasil dari semua analisis yang telah dilakukan melalui 3 tahapan, yaitu tahap masukan, tahap pencocokan, dan tahap pengambilan keputusan diperoleh hasil akhir mengenai strategi pemasaran yang cocok untuk diterapkan Suggesti Coffee adalah strategi penetrasi pasar.

5.2 Implementasi Menejerial

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan diatas, tanpa mengurangi rasa hormat kepada pihak Suggesti Coffee Bekasi, dan untuk peneliti selanjutnya maka penulis menyampaikan saran-saran :

Bagi Suggesti Coffee Berdasarkan penelitian yang telah dilaksanakan maka Suggesti Coffee hendaknya melakukan beberapa hal diantaranya, memaksimalkan sistem

pemasarannya, terus berinovasi agar dapat bersaing dengan para pesaing yang ada dalam mendapatkan konsumen, dan memanfaatkan peluang yang ada dan untuk meningkatkan promosi alangkah baiknya diadakan promo agar konsumen tertarik untuk membeli produk dari Suggesti Coffee.

Bagi penelitian selanjutnya dapat meneliti mengenai analisis SWOT ini dengan alat penelitian yang lebih rinci dan lengkap. Selain itu peneliti yang sudah ada ini juga dapat digunakan sebagai gambaran untuk mengerjakan penelitian yang membahas mengenai analisis SWOT.

