

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis, mengenai analisis strategi pemasaran dalam menarik minat beli konsumen di Renea Coffee and Roastery, penulis dapat menyimpulkan bahwa:

1. Penerapan bauran pemasaran yang dilakukan oleh Pak Bagus pada coffeeshopnya yaitu:

pertama, berdasarkan aspek produk. Produk yang diperjualbelikan memiliki kualitas yang cukup baik karena menggunakan bahan baku menengah keatas namun harga jualnya menengah kebawah, dan memiliki menu yang menjadi ciri khas tersendiri, mereka juga mampu menekan biaya produksi dan menjaga kualitas karena kopinya diroasting sendiri dan mereka juga punya usaha printing cup dan kemasan sendiri, namun menu makanan dan snacknya kurang variatif.

Kedua, dari aspek harga, harga yang ditawarkan dapat menjangkau banyak kalangan dan termasuk dibawah harga coffeshop pada umumnya.

Ketiga, aspek promosi, promosi yang dilakukan melalui via online seperti Instagram dan tiktok, secara offline menggunakan banner. Promosi mengenai diskon yang berlaku cukup bagus namun masih banyak hal yang bisa disorot, misalnya suasana tempat yang punya daya tarik tersendiri. Promosi berbayar di sosial media dan kerja sama dengan influencer juga bisa diterapkan menjangkau lebih banyak pemirsa.

Keempat berdasarkan aspek lokasi, lokasi Renea Coffee and Roastery sangat strategis karena berada di dekat kampus dan lingkungan kost, selain itu view dan suasananya yang menyenangkan menjadi daya tarik tersendiri, namun karena tidak ada papan penunjuk jalan, membuatnya agak sulit ditemukan.

Kelima kelima aspek Orang/SDM (People), SDM di Renea Coffee and Roastery telah berpengalaman dan ditraining bekerja sesuai SOP yang ditetapkan,

bahkan dituntut untuk selalu menawarkan pilihan menu kepada konsumen, konsumen pun merasa puas dengan pelayanan yang karyawan berikan.

Keenam aspek Proses, proses pelayanan yang diterapkan Renena coffee and roastery sangat memudahkan pelanggan, karena sudah menerima pembayaran non tunai, pesanan juga langsung diantar ke meja mereka, selain itu proses penyajiannya juga tidak memakan waktu yang lama, konsumen cukup puas dengan ini. Ketujuh aspek bukti fisik, Renea coffee memiliki fasilitas yang lengkap mulai dari stop kontak hampir di setiap meja, wifi, tempat parkir yang luas, toilet dan mushola, tata letak meja di Renea coffee juga fleksibel sehingga mampu menampung konsumen yang datang sendiri, bergerombol, maupun ingin mengadakan rapat.

Semua aspek telah diterapkan di Renea Coffee and Roastery, tapi masih sulit untuk mencapai target yang diharapkan, dan masih sulit untuk mencari substitusi konsumen ketika mahasiswa libur.

2. Dari 7 bauran pemasaran dalam menarik minat beli konsumen, tidak semua dijalankan secara optimal oleh Renea Coffee and Roastery terutama dibagian promosi, akibatnya strategi pemasaran yang telah dilakukan Renea Coffee and Roastery baik online maupun offline itu masih belum berdampak besar dalam memperluas segmen dan mengejar target yang diharapkan, selain itu mereka juga kesulitan untuk mencari substitusi konsumen ketika mahasiswa libur, dikarenakan mayoritas konsumen adalah mahasiswa dan pelanggan tetap.

5.2 Saran

Peneliti menyadari bahwa penelitian ini masih jauh dari kata sempurna, besar harapan peneliti agar penelitian ini bisa memberikan manfaat terhadap perkembangan ilmu pengetahuan, masyarakat serta pihak-pihak yang terkait dengan penelitian ini. Dengan selesainya penelitian yang dilakukan di Renea Coffee and Roastery, maka peneliti memberikan saran sebagai bahan pertimbangan antara lain:

1. Bagi pihak Renea Coffee and Roastery, untuk lebih meningkatkan lagi strategi pemasarannya terhadap para konsumennya baik itu secara online atau offline. Agar para konsumen lain itu mengenal lebih dalam tentang Renea Coffee and Roastery dan tertarik untuk membeli barang di Renea Coffee and Roastery, Khususnya pada variasi menu makanan dan Papan penunjuk jalan atau neon box. Selain itu, untuk mencari substitusi pelanggan di masa mahasiswa libur, Renea coffee bisa rutin mengadakan event atau menggandeng komunitas untuk mengadakan acara disana, untuk jangkauan promosi yang lebih luas, Renea coffee and Roastery dapat memanfaatkan fitur promosi berbayar di instagram dan tiktok, serta bekerja sama dengan influencer atau reviewer makan di Yogyakarta yang punya engagement rate dan follower yang tinggi.
2. Untuk peneliti selanjutnya diharapkan penelitian ini dijadikan literatur dalam penelitian selanjutnya dengan objek dan sudut pandang yang berbeda, sehingga dapat menambah pengetahuan.