

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini, penulis akan memberikan kesimpulan dari uraian yang telah ditemukan pada bab-bab sebelumnya yang kemudian dilanjutkan dengan mengemukakan saran-saran yang diharapkan dapat memberikan masukan bagi Inti Coffee.

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan tinjauan penulis tentang bauran pemasaran yang diterapkan di Inti Coffee, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Produk Inti Coffee dapat bersaing dengan produk dari kompetitor sejenis melalui kualitas pada produk itu sendiri. Inti Coffee mempunyai konsistensi terhadap kualitas produk yang telah mereka ciptakan, dan memenuhi persyaratan produk berkualitas seperti keistimewaan, keandalan, daya tahan, estetika dan ketepatan kualitas.
2. Penetapan harga di Inti Coffee sudah berjalan dengan baik, dengan tujuan penetapan harga yaitu stabilisasi harga. Inti Coffee menentukan harga dengan cara menyesuaikan biaya pokok produksi sebuah produk lalu ditambah dengan margin keuntungan yang ingin dicapai yang disesuaikan untuk menutupi semua biaya operasional seperti biaya listrik dan gaji pegawai dengan tetap mempertimbangkan stabilisasi harga
3. Promosi pada Inti Coffee menggunakan promosi melalui media cetak, media sosial, dan promosi dari mulut ke mulut (*word of mouth promotion*). Promosi melalui media cetak menggunakan papan nama dan media sosial menggunakan Instagram.
4. Inti Coffee menggunakan saluran distribusi secara langsung dan saluran distribusi secara tidak langsung, dengan posisi tempat (lokasi) yang kurang strategis karena daya saing yang tinggi dan fasilitas pendukung yang kurang.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, penulis memiliki beberapa saran sebagai masukan kepada Inti Coffee. Adapun saran-saran yang penulis berikan adalah sebagai berikut:

1. Sebaiknya Inti Coffee tetap dapat terus menjaga konsistensi kualitas produk yang telah dibangun sejak awal, hal tersebut juga bisa menjadi nilai tambah citra baik Inti Coffee sehingga dapat selalu bersaing dengan para pesaingnya.
2. Sebaiknya Inti Coffee terus menjaga konsistensi penetapan harga dengan tujuan stabilisasi harga, dengan tujuan penetapan harga yaitu stabilisasi harga yang dapat melindungi daya beli konsumen dan juga mendukung stabilitas pasar secara keseluruhan, Inti Coffee dapat mampu bersaing dengan harga yang ditawarkan kompetitor sejenis di sekitarnya.
3. Pada promosi melalui media cetak, sebaiknya Inti Coffee dapat memanfaatkan papan nama yang berada di halaman depan Inti Coffee dengan membuat papan nama yang lebih menarik, terlebih untuk dilihat oleh calon pelanggan potensial. Karena posisi papan nama di pinggir jalan, Inti Coffee dapat memberikan pencahayaan lebih agar papan nama tersebut dapat menjadi *spotlight* bagi yang melihat, terlebih pada malam hari.
4. Pada promosi melalui media sosial yaitu Instagram, sebaiknya Inti Coffee lebih dapat memanfaatkan fitur-fitur media sosial Instagram sebagai media sosial utama bagi Inti Coffee untuk melakukan promosi, seperti fitur *Reels* dan *Feed*, tak hanya pada fitur Story yang terbatas pada pengikut Instagram Inti Coffee saja. Dengan memanfaatkan fitur *Reels* dan *Feed* secara lebih konsisten, Inti Coffee dapat memperluas jaringan promosinya kepada pengguna Instagram, yang dapat dikombinasikan dengan penggunaan Tagar (*Hashtag*) yang relevan dengan *Reels* dan *Feed* yang di unggah dapat meningkatkan

kesempatan Inti Coffee untuk di kenal lebih luas oleh pengguna Instagram.

5. Pada saluran distribusi secara tidak langsung, sebaiknya Inti Coffee menyiapkan 1 (satu) pegawai khusus untuk mengantarkan pesanan yang di pesan melalui Whatsapp agar tidak terjadinya tugas ganda yang di tanggung oleh salah satu pegawai Inti Coffee.