

## BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

### A. Kesimpulan

Setelah melakukan penelitian pada Bacarito Kopi Kota Padang, penelitian ini dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Bacarito Kopi memiliki lingkungan internal berupa kekuatan dan kelemahan dan lingkungan eksternal berupa peluang dan ancaman. Kekuatan utama yang dimiliki Bacarito Kopi yaitu memiliki produk unggulan, kualitas pelayanan sangat baik, pemisahan ruangan *smoking* dan *non smoking*. Kelemahan utama yang dimiliki Bacarito Kopi yaitu toilet yang unisex, kurangnya lahan parkir terutama parkir mobil yang tidak tersedia dan kurangnya jam kerja karyawan. Peluang utama yang dimiliki Bacarito Kopi gaya hidup masyarakat untuk mengonsumsi produk-produk *coffee shop* yang tinggi, daya beli konsumen cenderung stabil saat masa pandemi COVID-19, pemanfaatan aplikasi online dan pemanfaatan teknologi baru untuk pelayanan. Ancaman utama yang dimiliki Bacarito Kopi yaitu peraturan pemerintah terkait PPKM/PSBB dan protokol kesehatan, kebijakan pemerintah yang terus berubah terkait pembatasan UMKM, dan kurangnya kepercayaan konsumen terkait penyebaran virus.
2. Bacarito Kopi Padang berada pada posisi kuadran 1 dengan kekuatan dan peluang yang sangat baik sehingga dapat melakukan ekspansi, memperbesar pertumbuhan dan meraih kemajuan secara maksimal. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif yaitu strategi SO. Ada 10 strategi SO yang dimiliki Bacarito Kopi Padang dan disingkat menjadi 4 strategi yaitu: meningkatkan kegiatan pemasaran dengan memaksimalkan penawaran produk unggulan secara online, melakukan pembaruan pada menu, memperluas area usaha dan melakukan penambahan outlet di daerah lain. Dari 4 strategi yang telah diimplementasikan evaluasi yang dapat dilakukan kedepannya oleh pihak Bacarito Kopi yaitu: mengurangi kembali skala promosi menjadi 1 kali sebulan karena keadaan sudah menuju normal sehingga dapat mengurangi biaya promosi, melaku

pembaruan menu minuman yang menjadi ciri khas dan bisa berupa menu musiman sehingga dapat konsumen dapat menantikan menu-menu baru, memberi atap pada balcone yang telah disediakan serta memanfaatkan lantai 3 untuk menambah kapasitas pengunjung, dan melakukan survei lebih lanjut untuk membuka cabang lain di daerah Sumatera Barat.

## **B. Saran**

Setelah melakukan penelitian pada Bacarito Kopi Kota Padang maka dari hasil penelitian tersebut dapat diberikan saran sebagai bahan pertimbangan Bacarito Kopi yaitu:

1. Bacarito Kopi Padang diharapkan untuk mempertahankan kekuatan yang dimiliki dan memanfaatkan peluang yang ada walaupun dalam masa pandemi COVID-19 sehingga dapat lebih berkembang.
2. Bacarito Kopi Padang diharapkan dapat mengatasi kelemahannya terutama pada bagian kemasan produk minuman dan fasilitas pendukung usaha seperti konsep ruangan yang tidak berubah dari awal berdiri, toilet yang *unisex*, nfmusala yang kurang memadai dan ketidakterseediannya parkir mobil yang dikeluhkan oleh konsumen sehingga dapat meningkatkan kepuasan dan kenyamanan konsumen mengunjungi tempat usaha Bacarito Kopi Padang.
3. Bacarito Kopi perlu mempertimbangkan aspek pesaing dalam mengambil keputusan usaha karena aspek pesaing dapat mendorong pihak Bacarito Kopi untuk lebih berfikir inovatif, meningkatkan pelayanan, mendapatkan konsumen yang loyal, memberikan pelajaran, pengalaman dan motivasi untuk pihak Bacarito Kopi agar selalu memberikan yang terbaik dari kualitas produk dan pelayanan untuk konsumen.