

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan diatas, dapat disimpulkan bahwa bauran pemasaran adalah alat pemasar yang terdiri dari *Product, Price, Place, Promotion, People, Physical evidence*, dan *Procces*. Strategi bauran pemasaran yang diterapkan di Konokae *Coffee* sebagai berikut:

1. Product (produk)

Strategi produk yang dilakukan Konokae *Coffee* adalah strategi produk baru dan Strategi *positioning*. Tiga produk andalan Konokae *coffee* yang tidak ditemukan di kedai kopi lain adalah karyo yang rasanya *creamy*, lyla manis, dan giras yang kopinya lebih kuat dari susunya.

2. Price (harga)

Konokae *Coffee* menetapkan harga dengan penetapan harga *penetration price* yaitu harga yang rendah pada produk untuk menarik konsumen yang banyak. Konokae *Coffee* menjual produk dengan harga di bawah dari para pesaingnya yaitu dari Rp7.000 sampai dengan Rp20.000.

3. Place (tempat)

Strategi atau factor dalam pemilihan tempat yang dipilih Konokae *Coffee* adalah factor lingkungan. Pemilihan tempat Konokae *coffee* adalah Jl. Magelang Km. 5, Kutu Patran Yogyakarta.

4. Promotion (promosi)

Strategi promosi Konokae *coffee* adalah melalui iklan, promosi penjualan, dan *direct marketing*. Dalam periklanan Konokae *coffee* lebih fokus promosi melalui instagramnya yaitu @Konokae_Coffee mengingat instagram mudah dijangkau semua kalangan. Konokae *coffee* juga melakukan iklan dengan cara melakukan *endorsement* selebgram. Promosi penjualan yang dilakukan konokae *coffee* adalah memberikan promo di akun *go food* nya dan memberikan potongan harga di minggu-minggu tertentu. Konokae *Coffee* juga melakukan promosi dengan mengadakan *event* musik dan menjadi sponsor *event* musik. Promosi *direct marketing* yang dilakukan oleh Konokae *Coffee* adalah melalui direct message ke semua *follower* Instagram dan *broadcast whatsapp* untuk informasi promo atau menu yang disajikan..

5. People (orang)

Karyawan di Konokae_*Coffee* dituntut memiliki kompetensi dibidangnya. Konokae *Coffee* melakukan *recruitmen* karyawan khusus barista dengan pengalaman minimal satu tahun agar dapat melakukan pembuatan kopi sesuai standar di Konokae *Coffee*. Penampilan karyawan harus sopan dan mengutamakan keramahan karyawan kepada pelanggan.

6. Physical evidence (bukti fisik)

Konokae *Coffee* memberikan fasilitas tambahan alat musik seperti gitar, bass, cajon dan *sound* untuk pelanggannya serta memasang beberapa poster band *legend* yang ada di dunia agar memiliki kesan tersendiri bagi pelanggannya.

7. Procces (proses)

Pengantaran pesanan harus sesuai dengan yang sudah ditentukan agar pelanggan tidak menunggu terlalu lama yaitu sepuluh menit untuk minuman dan lima belas menit untuk makanan. Pembuatan kopi *manual brew* menggunakan metode yang sudah ditentukan yaitu dua menit dalam

pembuatanya dengan tiga puluh menit *blooming* dituangan air pertama dan satu menit sepuluh detik dituangan air kedua.

B. Saran

Berdasarkan kegiatan magang yang telah dilakukan oleh penulis, maka terdapat beberapa saran yang penulis berikan kepada Konokae *Coffee* yaitu:

1. Meningkatkan lagi promosinya melalui radio ,*facebook*, *twitter* dan media masa.
2. Memberikan potongan harga atau promo seperti beli dua kopi susu gratis satu kopi susu di hari-hari besar seperti idul fitri dan natal atau hari-hari libur nasional seperti hari sumpah pemuda dan hari kemerdekaan Indonesia.
3. Ikut serta dalam *event* pameran kopi agar Konokae *Coffee* lebih banyak dikenal oleh umum.