

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Hasil identifikasi diketahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang harus dihadapi oleh Donat Madu Cihanjuang. Kekuatan yang dimiliki oleh Donat Madu Cihanjuang adalah produk yang sudah terkenal, mempunyai cita rasa yang berbeda dengan donat lainnya, memiliki berbagai donat karakter dan bisa *request* sesuai yang diinginkan, memiliki varian *topping* lebih dari 50 varian, kualitas produk sangat baik, bahan baku yang berkualitas, kemudahan dalam memesan produk, pelayanan yang baik, mengguakan sistem *open kitchen* di dalam *outlet*, dan lokasi tempat yang strategis. Kelemahannya yang dimiliki oleh Donat Madu Cihanjuang adalah produk Donat Madu Cihanjuang tidak selalu bisa masuk pada *trend* saat ini, harga yang di tawarkan cenderung mudah naik, hampir tidak ada promo, produk mudah untuk ditiru, dan tidak bisa di *dine in*. Peluang Donat Madu Cihanjuang adalah mengikuti *trend* saat ini untuk menciptakan pemasaran produk yang maksimal, perkembangan teknologi yang semakin meningkat, banyaknya konsumen sudah mengenal *brand* Donat Madu Cihanjuang karena cita rasa donat yang di tambahkan madu, produk donat yang unik, dan mengikuti permintaan konsumen dipasaran. Ancaman yang harus dihadapi Donat Madu Cihanjuang adalah banyak pesaing yang sejenis, banyaknya promo yang menarik yang dilakukan oleh pesaing, banyaknya pesaing dengan inovasi donat yang lebih mengikuti *trend*, kecanggihan teknologi ditempat pesaing lebih unggul.

Hasil dari identifikasi tersebut menghasilkan 4 alternatif strategi pemasaran yang bisa dilakukan oleh Donat Madu Cihanjuang. Alternatif strategi yang dihasilkan adalah sebagai berikut:

1. Strategi SO yang memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar - besarnya sebagai berikut:
 - a. Meningkatkan kreativitas dan menciptakan inovasi jenis jenis donat yang belum pernah ada di *outlet* Donat Madu Cihanjuang.
 - b. Memberikan dan meningkatkan pelayanan prima terhadap konsumen
 - c. Meningkatkan media promosi dengan menampilkan proses produksi secara

langsung.

2. Strategi ST yang menggunakan kekuatan yang dimiliki oleh perusahaan atau sekolah untuk mengatasi ancaman sebagai berikut:
 - a. Meningkatkan sistem promosi sebagai media pengenalan produk dengan pelayanan terbaik agar menarik pelanggan
 - b. Menjadikan tempat produksi yang bersih dan nyaman dengan tetap menjaga kebersihan diluar dan didalam *outlet* agar membuat konsumen lebih puas
 - c. Membangun eksistensi produk dengan cara promosi yang menarik dan tetap mempertahankan citra yang baik sebagai *brand* makanan yang unik.
3. Strategi WO yang memanfaatkan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan, yaitu :
 - a. Melakukan promosi dengan mengikuti perkembangan zaman dan *trend* masa kini
 - b. Menyediakan meja dan kursi serta menambahkan jenis menu.
4. Strategi WT yang meminimalkan kelemahan serta menghindari ancaman adalah sebagai berikut:
 - a. Tetap mempertahankan kualitas dan citra rasa yang unik dengan adanya campuran madu dengan menonjolkan pembeda dari produk lain.
 - b. Menjalin hubungan baik dengan pelanggan dan memanfaatkan pelanggan yang setiap kali datang ke *outlet* dengan cara memberi potongan harga setiap beberapa kali pembeliannya.

5.2 Saran

Berdasarkan dari hasil penelitian, saran kepada pihak yang terkait sebagai hasil penelitian adalah sebagai berikut :

1. Di zaman modern saat ini Donat Madu Cihanjuang harus siap bersaing dengan memanfaatkan teknologi yang canggih dengan tetap mempertahankan kualitas cita rasa donat serta harus meningkatkan kreativitas dan menciptakan inovasi jenis jenis donat yang belum pernah ada di *outlet* Donat Madu Cihanjuang contohnya donat bomboloni, donat churros, donat oliebol.

2. Melihat dari promosi yang dilakukan karena kurang adanya promo maka manajemen Donat Madu Cihanjuang harus membuat program promosi khusus agar dapat meningkatkan jumlah pembelian contohnya memanfaatkan pelanggan yang setiap kali datang ke *outlet* dengan cara memberi potongan harga setiap beberapa kali pembeliannya.
3. Melihat dari *outlet* Donat Madu Cihanjuang yang bagus maka jadi keunggulan bisa membuat nyaman para pelanggan biar pelanggan lebih nyaman bisa disediakan meja dan kursi serta menambahkan jenis menu seperti makanan dan minuman yang kekinian agar *outlet* terlihat ramai dengan adanya konsumen yang makan dan minum di tempat.