

## VI. KESIMPULAN DAN SARAN

### A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan mengenai strategi pemasaran yang digunakan Malabar Mountai Coffeshop, di dapatkan kesimpulan sebagai berikut.

1. Strategi Malabar Mountain Coffee telah menerapkan sejumlah strategi pemasaran yang difokuskan pada penyajian kopi spesialti berkualitas tinggi melalui metode seduh manual dan pelayanan yang personal. Strategi yang dilakukan meliputi pemanfaatan bahan baku dari petani lokal, variasi metode penyeduhan, penetapan harga berdasarkan proses pascapanen, serta pelayanan konsumen yang baik dan ramah. Perusahaan juga mengedepankan nilai edukasi kopi kepada konsumen serta mempertahankan kualitas produk untuk membangun loyalitas pelanggan.

2. Faktor internal dan eksternal Malabar *mountain coffee*

Malabar *Mountain Coffee* memiliki berbagai kekuatan seperti kualitas biji kopi yang baik, konsistensi dalam rasa dan penyajian, pelayanan yang profesional, harga produk yang sesuai dengan kualitas, serta staf yang memahami produk. Namun demikian, terdapat beberapa kelemahan yang perlu diperhatikan, antara lain lokasi yang sulit dijangkau, keterbatasan area parkir, kurangnya variasi menu, kebersihan ruang yang belum maksimal, serta suasana yang terkadang terlalu berisik.

Dari sisi eksternal, peluang yang dapat dimanfaatkan meliputi meningkatnya minat konsumen terhadap kopi spesialti, ketertarikan konsumen pada informasi asal usul dan metode pengolahan kopi, serta peluang dari tren minuman dan makanan kekinian. Sementara itu, ancaman yang dihadapi antara lain tingginya persaingan antar kedai kopi, keunggulan produk pesaing, lokasi yang lebih strategis, variasi menu yang lebih banyak, serta promosi pesaing yang lebih menarik.

3. Strategi yang tepat

Strategi yang direkomendasikan untuk Malabar *Mountain Coffee* adalah **strategi SO (*Strength–Opportunity*)**, antara lain:

- a. Meningkatkan promosi dan *storytelling* tentang asal usul kopi serta metode pengolahan kepada pelanggan.
- b. Menyesuaikan menu dengan tren makanan dan minuman kekinian agar tetap relevan di pasar.
- c. Mengoptimalkan kualitas produk dan pelayanan untuk meningkatkan rekomendasi dari pelanggan (*word of mouth*).
- d. Menjalinkan kerja sama dengan komunitas kopi dan event lokal untuk memperluas jangkauan pasar.

Secara keseluruhan, Malabar *Mountain Coffee* memiliki potensi besar untuk berkembang jika mampu memanfaatkan keunggulan yang dimilikinya dan secara aktif menyesuaikan diri dengan dinamika pasar serta meningkatkan aspek-aspek operasional yang menjadi kelemahan saat ini.

## **B. Saran**

1. Malabar *mountain coffee* harus lebih meningkatkan kenyamanan pengunjung melalui design interior yang estetik yang ramah media social. Dan harus lebih meningkatkan promosi di social media seperti iklan berbayar dan bekerja sama dengan influencer kopi yang dimana promosinya lebih efektif dan penyebarannya luas
2. Lebih mengembangkan ide variasi menu produk terutama pada menu minuman khususnya kopi.