

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai Evaluasi Kinerja Bisnis *Café* dalam Meningkatkan Volume Penjualan pada Unit Usaha *Café* Ekuator Hub Koperasi Keluarga Besar Wanadri, maka diperoleh simpulan sebagai berikut:

1. Persepsi pelanggan terhadap kinerja pemasaran *Café* Ekuator Hub, menunjukkan bahwa beberapa indikator kinerja seperti konsistensi rasa makanan dan minuman, kesesuaian harga dengan kualitas produk, aktivitas promosi melalui media sosial, serta kemudahan akses dan lokasi *café* dinilai penting oleh pelanggan, namun kinerjanya masih belum optimal. Hal ini terlihat dari hasil analisis diagram kartesius yang menempatkan indikator-indikator tersebut pada Kuadran I sebagai prioritas utama perbaikan.
2. Aspek kinerja yang perlu diprioritaskan untuk pengembangan dan perbaikan meliputi peningkatan konsistensi rasa makanan dan minuman, penetapan harga yang proposional dengan kualitas yang diberikan, optimalisasi promosi di media sosial secara lebih kreatif dan terjadwal, serta perbaikan kenyamanan dan kemudahan akses lokasi *café* untuk dijangkau oleh pelanggan.
3. Upaya strategis yang perlu dilakukan *Café* Ekuator Hub untuk meningkatkan layanan dan volume penjualan antara lain menerapkan standarisasi resep dan kontrol kualitas bahan baku untuk menjaga rasa yang konsisten, melakukan evaluasi harga secara berkala agar sesuai dengan daya beli dan persepsi nilai

pelanggan, memperkuat promosi di media sosial melalui konten yang menarik dan interaktif, serta meningkatkan kenyamanan fasilitas dan kemudahan akses lokasi *cafe* bagi pelanggan

5.2 Saran-Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti, dapat diajukan beberapa saran, yaitu sebagai berikut:

1. Saran Teoritis dari penelitian ini yaitu bagi peneliti selanjutnya yang akan meneliti Café Ekuator Hub KKB Wanadri, disarankan untuk menambahkan variabel terkait kepuasan dan loyalitas pelanggan agar hasil penelitian lebih komprehensif. Penelitian berikutnya juga dapat menggunakan metode berbeda atau memperluas jumlah responden untuk mendapatkan hasil yang lebih mendalam.
2. Bagi pengelola *Café* Ekuator Hub, perlu meningkatkan kualitas produk dengan menjaga konsistensi rasa dan inovasi menu baru yang menarik, agar pelanggan memiliki alasan untuk melakukan pembelian ulang.
3. Dalam aspek pemasaran, perlu adanya peningkatan aktivitas promosi digital melalui media sosial seperti Instagram dan TikTok dengan konten yang kreatif dan interaktif, serta menawarkan promo bundling atau diskon musiman untuk menarik pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan lama.
4. Dalam hal aksesibilitas dan kemudahan akses lokasi, disarankan untuk meningkatkan visibilitas lokasi *cafe*, serta memperluas kerja sama dengan

platform pemesanan *online* agar *café* lebih mudah dijangkau dan menarik minat pelanggan baru maupun lama.

