

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Simpulan**

Berdasarkan dari hasil analisis dan pembahasan SWOT dapat disimpulkan bahwa, disitu menjelaskan Arsedam Coffee Mojokerto berada pada titik (1,53 dan 0,47) atau posisi kuadran I , dimana perusahaan sedang berada pada peluang yang cukup besar dan memiliki kekuatan yang cukup besar juga. Maka dari itu dapat disimpulkan kembali strategi yang bisa dilakukan oleh Arsedam Coffee Mojokerto adalah *Growth Oriented Strategy* atau strategi vertikal dengan sebuah peluang pengembangan usaha yang cukup kuat dan dapat meningkatkan tingkat persaingan. Strategi *Growth* bisa juga diartikan bahwa perusahaan memiliki peluang dan kekuatan internal, sehingga dengan kekuatan yang dimilikinya dapat memanfaatkan peluang yang ada menjadi sebuah keuntungan bagi Arsedam Coffee Mojokerto itu sendiri dengan harus diterapkan dalam mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif.

#### **5.2 Saran**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan peneliti, maka dapat memberikan sedikit saran untuk Arsedam Coffee Mojokerto :

1. Menciptakan atau menambah produk baru pada makanan dan minuman untuk memenuhi permintaan dari pelanggan sehingga pelanggan tidak merasa bosan dengan menu yang ada pada saat ini.

2. Menambah jumlah karyawan pada bagian produksi dan waiters agar dapat memberikan pelayanan yang maksimal dan juga meminimalisir komplain dari pelanggan.
3. Memaksimalkan promosi pada media sosial seperti Youtube, Tik- Tok, Twiter atau dengan menggunakan jasa endors seperti selebgram agar dapat memaksimalkan jangkauan promosi
4. Memaksimalkan promo pada hari senin-jum'at agar pendapatan tetap stabil

Terdapat alternatif strategi untuk Arsedam Coffee Mojokerto yaitu strategi *Growth* atau strategi vertikal dengan sebuah peluang pengembangan usaha yang cukup kuat dan dapat meningkatkan tingkat persaingan.