

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa:

1. Kinerja pemasaran toko kue island cake Kota Metro menunjukkan kinerja yang cukup baik.
2. Strategi yang tepat berdasarkan analisis SWOT dalam meningkatkan kinerja pemasaran pada Toko Kue Island Cake adalah dari strategi SO maka yang dapat dilakukan adalah meningkatkan kapasitas produk, meningkatkan kualitas produk, dan mengembangkan pemasaran. Kemudian dari bagian strategi ST yang dapat dilakukan adalah dengan meningkatkan sistem manajemen yang baik. Strategi WO yang dapat dilakukan adalah melakukan sosialisasi kepada konsumen terkait dengan keunggulan produk. Strategi WT yang dapat dilakukan adalah memaksimalkan pemasaran melalui media dan merekrut tenaga pemasaran yang berkompeten.
3. Faktor internal yang dimiliki oleh Toko Kue Island Cake adalah memiliki banyak varians kue, kue unik dan fres, dan memberikan pelayanan siap antar, produk tanpa bahan pengawet. Kelemahan yang dimiliki yaitu kurnagnya jaringan pemasaran, promosi belum optimal, lokasi kurang stretegis, ketersediaan bahan baku terkadang belum tercukupi, dan belum memiliki toko. Sedangkan faktor eksternal meliputi peluang yang ada pada toko adalah bertambahnya jumlah konsumen, permintaan kue meningkat, minat masyarakat, wilayah perkotaan, dan perkembangan teknologi informasi. Ancaman yang ada pada toko kue adalah banyaknya pesaing, dan harga bahan baku yang mengalami kenaikan.

#### **B. Saran**

1. Agar kinerja pemasaran toko Kue Island Cake Metro dapat meningkat, maka dapat melakukan penetrasi dan pengembangan produk sehingga dapat menarik minat pembeli.
2. Untuk toko kue island cake, disarankan agar memanfaatkan berbagai jaringan dan media sebagai sarana untuk mendapatkan pemasaran kuenya sehingga dapat memaksimalkan penjualan.

3. Agar pemilik toko membuat produk yang memiliki keunggulan dan keunikan tersendiri sehingga menjadi daya tarik konsumen terhadap produk perusahaan.