

**TINJAUAN STRATEGI BERSAING YANG DILAKUKAN FOURSIDES
COFFEE & DOUGHNUT UNTUK UNGGUL DALAM BERSAING**

TUGAS AKHIR

Diajukan Kepada Tim Penguji Tugas Akhir Program Studi Manajemen

Perdagangan DIII sebagai Salah Satu Persyaratan Guna Memperoleh Gelar Ahli

Madya



QOIRA ANNISA

2019/19134070

PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PERDAGANGAN

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS NEGERI PADANG

2022

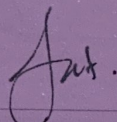
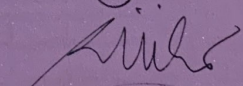
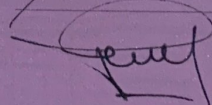
HALAMAN PENGESAHAN TUGAS AKHIR

TINJAUAN STRATEGI BERSAING YANG DILAKUKAN FOURSIDES
COFFE & DOUGHNUT UNTUK UNGGUL DALAM BERSAING

NAMA : Qoira Annisa
NIM / BP : 19134070 / 2019
JURUSAN : Manajemen Perdagangan (DIII)
FAKULTAS : Ekonomi

Dinyatakan Lulus Setelah Diuji Di Depan Tim Penguji Prodi Manajemen
Perdagangan (DIII) Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang

Padang, 23 Agustus 2022

Nama	Tim Penguji	Tanda Tangan
Yunita Engriani, SE, MM	Ketua	
Rini Sarianti, SE, M.Si	Anggota	
Thamrin, S.Pd, MM	Anggota	

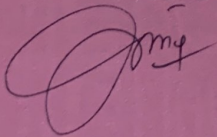
PERSETUJUAN TUGAS AKHIR

TINJAUAN STRATEGI BERSAING YANG DILAKUKAN FOURSIDES COFFE & DOUGHNUT UNTUK UNGGUL DALAM BERSAING

Nama : Qoira Annisa
Nim : 19134070
Program Studi : DIII Manajemen Perdagangan
Fakultas : Ekonomi

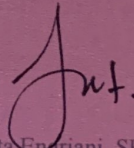
Padang, 11 Agustus 2022

Diketahui Oleh
Koordinator Program Studi DIII
Manajemen Perdagangan



Dina Patrisia, SE, M.Si, Ph.d
NIP. 19751209 199903 2 001

Disetujui Oleh
Pembimbing



Yunita Engriani, SE,MM
NIP. 19830623 200912 2 003

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Qoira Annisa
TM/NIM : 2019/19134070
Tempat/Tanggal Lahir : Padang/25 April 2001
Program Studi : D3 Manajemen Perdagangan
Fakultas : Ekonomi
Alamat : Jln. S.Parman No.136
Judul Tugas Akhir : Tinjauan Strategi Bersaing Yang Dilakukan Foursides Coffe & Doughnut untuk Unggul Dalam Bersaing

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Tugas Akhir saya ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk kepentingan akademik baik di Universitas Negeri Padang atau di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Tugas Akhir ini murni gagasan, rumusan dan pemikiran saya sendiri tanpa bantuan pihak lain kecuali arahan dari tim pembimbing.
3. Dalam Tugas Akhir ini tidak terdapat karya atau pendapat orang lain yang telah ditulis atau dipublikasikan kecuali secara eksplisit dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan cara menyebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka..
4. Tugas Akhir ini sah apabila telah ditandatangani asli oleh pembimbing, tim penguji dan ketua jurusan studi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya. Apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar akademik yang telah saya peroleh melalui Tugas Akhir ini serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di Perguruan Tinggi

Padang, 11 Agustus 2022
Saya yang menyatakan


Qoira Annisa
NIM : 19134070

ABSTRAK

Qoira Annisa (2019/19134070) : Tinjauan Strategi Bersaing yang dilakukan Foursides Coffe & Doughnut untuk unggul dalam bersaing

Pembimbing : Yunita Engriani, SE, MM

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi bersaing yang dilakukan Foursides Coffe & Doughnut untuk unggul dalam bersaing. Lokasi penelitian ini di Foursides Coffe & Doughnut yang beralamat di Jalan Dobi No.31, Kota Padang, Sumatera Barat. Metode pengumpulan data yang penulis gunakan adalah dengan observasi dan wawancara langsung kepada pemilik Foursides Coffe & Doughnut. Dari penelitian ini menjelaskan bahwa Foursides Coffe & Doughnut mempunyai strategi bersaing yaitu menerapkan dan mengembangkan dengan baik bauran pemasaran 7p.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: Bauran pemasaran 7p yang dilakukan Foursides coffe & doughnut sudah bagus dan komplit, Memiliki produk yang berkualitas, Harga yang terjangkau, Lokasi yang strategis, tempat yang asik dan memiliki banyak suasana. Memberikan promo seperti promo buy 1 get 1 ataupun diskon 10%. Pelayanan yang diberikan sangat baik dan ramah. Proses pemesanan (order) produk yang diinginkan konsumen menggunakan sistem pesan langsung ke kasir, nanti ambil sendiri minuman nya dan untuk makanan akan diantarkan oleh waiters. Foursides coffe & doughnut menyediakan tampilan fisik yang menarik dan live musik, walaupun ada kekurangan dibagian facilitating goods dan dekorasi yang kurang aesthetic. 7P yang diterapkan dengan baik oleh Foursides coffe & doughnut yang menjadikan coffe ini unggul bersaing dengan cafe di daerah sekitarnya.

Kata kunci: Strategi Bersaing, Foursides Coffe & Doughnut

KATA PENGANTAR



Syukur alhamdulillah penulis ucapkan atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan Rahmat dan Hidayah-Nya dan tak lupa untuk junjungan besar Nabi Muhammad SAW sehingga penulis bisa menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan judul: “Tinjauan Strategi Bersaing yang dilakukan foursides coffe & doughnut untuk unggul dalam bersaing.” Penulisan tugas akhir ini bertujuan untuk memenuhi persyaratan mendapatkan gelar Ahli Madya pada Program Studi Diploma III Manajemen Perdagangan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.

Dalam penulisan tugas akhir ini penulis tidak terlepas dari hambatan dan rintangan. Meskipun demikian, atas bimbingan, bantuan, arahan, serta dukungan dari berbagai pihak, maka penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini. Penulis mengucapkan terima kasih kepada Ibu Yunita Engriani, SE, MM selaku Dosen Pembimbing yang telah banyak memberikan bimbingan, nasihat, dan arahan. Selain itu, penulis juga ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Idris, M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.
2. Ibu Dina Patrisia, SE, M.Si, Ph.D. selaku Ketua Prodi DIII Manajemen Perdagangan FE UNP .
3. Ibu Dina Patrisia, SE, M.Si, Ph.D. selaku Dosen Pembimbing Akademik.
4. Bapak dan Ibu Staf Pengajar Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang, khususnya Program Studi DIII Manajemen Perdagangan FE UNP.
5. Staf Administrasi Program Studi Diploma III Manajemen Perdagangan FE UNP.
6. Kedua orang tua tercinta, serta kakak dan adik yang selalu memberikan dukungan dan do'a, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini.

7. Owner Foursides Coffe & Doughnut yang telah bersedia untuk diwawancarai.
8. Rekan-rekan seperjuangan dalam bangku perkuliahan, khususnya Prodi DIII Manajemen Perdagangan FE UNP.
9. Kepada semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu.

Semoga amal dan kebaikan semua pihak yang telah membantu penulisan tugas akhir ini dicatat di sisi Allah SWT dan diganti dengan pahala.

Penulis menyadari masih banyak kekurangan dalam tugas akhir ini. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun guna pengembangan tugas akhir ini. Semoga tugas akhir ini bermanfaat bagi kita semua. Aamiin.

Padang, 11 Agustus 2022

Qoira Annisa

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR.....	viii
DAFTAR LAMPIRAN.....	ix
BAB I.....	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Perumusan Masalah	7
C. Tujuan Penelitian	7
BAB II.....	9
TINJAUAN PUSTAKA	9
A. Pemasaran	9
1. Pengertian Pemasaran	9
2. Konsep Pemasaran	9
3. Bauran Pemasaran (Marketing Mix).....	11
B. Strategi	17
1. Pengertian strategi.....	17
2. Tipe – tipe Strategi.....	18
C. Keunggulan Bersaing	19
1. Pengertian Keunggulan Bersaing.....	19
2. Konsep Bersaing dalam Persaingan.....	20
BAB III	23
PENDEKATAN PENELITIAN	23
A. Bentuk Penelitian	23
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	23
C. Rancangan Penelitian.....	24
BAB IV	29
PEMBAHASAN	29

BAB V	45
PENUTUP	45
A. Kesimpulan	45
B. Saran	46
DAFTAR PUSTAKA	48

DAFTAR TABEL

- Tabel 1. Nama dan followers instagram cafe di daerah Kampung Cina
(Pondok) Padang..... 3
- Tabel 2. Data pengunjung cafe di daerah Kampung Cina (Pondok) Padang.....4
- Tabel 3. Kisaran harga minuman cafe di daerah Kampung Cina (Pondok) Padang

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Rincian Bauran Pemasaran.....	16
Gambar 2. Strategi sebagai upaya pencapaian tujuan organisasi.....	18
Gambar 3. lima kekuatan persaingan yang menentukan profitabilitas industri..	22
Gambar 4,5,6 . Suasana Foursides coffe & doughnut.....	34
Gambar 7. Struktur Organisasi Foursides coffe & doughnut.....	36
Gambar 8,9,10. Jenis produk Foursides coffe & doughnut.....	37
Gambar 11,12. recommended produk di Foursides coffe & doughnut.....	39
Gambar 13. contoh pembayaran cashless.....	40
Gambar 14 : Promo di Foursides coffe & doughnut.....	41
Gambar 15,16. Foto owner dengan pelanggan Foursides coffe & doughnut.....	42
Gambar 17. Alat untuk pengambilan pesanan di Foursides coffe & doughnut..	43
Gambar 18,19,20,21. Tampilan fisik Foursides coffe & doughnut.....	44
Gambar 22. Suasana live musik di Foursides coffe & doughnut.....	46

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Surat Izin penelitian
- Lampiran 2 : Dokumentasi Saat Wawancara

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan dunia usaha di era globalisasi saat ini semakin pesat dan ketat, sehingga para pelaku usaha atau pebisnis dituntut untuk melakukan persaingan guna merebut dan menguasai pangsa pasar dengan memberikan pelayanan yang terbaik bagi konsumen. Pada saat ini bisnis kafe sudah banyak ditemui diberbagai daerah di Indonesia. Situasi persaingan yang semakin ketat dan kondisi sosial yang terus berubah, menuntut setiap pemilik usaha kafe selalu tanggap dan menyesuaikan diri dalam menghadapi persaingan dan menerapkan strategi-strategi bisnis agar tidak hanya dapat bertahan dan mengembangkan bisnis yang dijalani namun juga dapat bersaing dalam merebut dan menguasai pangsa pasar yang ada .

Pelaku usaha bisnis dituntut untuk memiliki kepekaan pada perubahan yang terjadi dan menempatkan kepuasan pelanggan sebagai tujuan utama, misalnya dalam penyajian makanan dan minuman (food service). Usaha kafe merupakan bisnis yang membutuhkan banyak inovasi dan kreatifitas dalam pengembangannya sehingga dibutuhkan strategi yang tepat agar konsumen atau pelanggan dapat tertarik dengan produk yang ditawarkan. Setiap perusahaan menginginkan agar usahanya dapat berjalan dengan baik, lancar, serta banyak diminati oleh konsumen. Hal ini dimaksudkan agar dapat meningkatkan pendapatannya dan memiliki pelanggan tetap. Untuk mewujudkan hal tersebut diperlukan strategi yang baik.

Cafe memiliki sebuah nilai *prestige* di kalangan remaja agar dipandang sebagai manusia modern dan mampu bersosialisasi . Daya beli masyarakat pada bisnis ini semakin tinggi , terlebih lagi gaya hidup kian mempengaruhi perilaku ketika waktu luang kuliah dan sehabis pulang kantor untuk menyempatkan berkunjung ke sebuah cafe . Pengunjung cafe memanfaatkan cafe untuk melepaskan lelah, bertemu dengan teman atau rekan kerja . Keunggulan yang wajib dimiliki oleh cafe secara umum saat ini adalah lokasi yang strategis, desain interior dan cara penyajian yang unik , harga yang sebanding, kualitas cita rasa sajian mereka, serta live musiknya .

Foursides coffee & doughnut adalah Salah satu coffee shop yang ada di Padang . Foursides coffee & doughnut merupakan coffee shop yang didirikan pada tahun 2021, kafe ini termasuk usaha yang baru dibangun namun peminatnya lumayan banyak. Setiap usaha pasti memiliki pesaing dalam bidang usaha yang sama , maka dari itu strategi merupakan salah satu faktor penentu yang penting dalam membentuk keunggulan bersaing bisnis . Dalam persaingan yang ketat diperlukan inovasi atau formulasi dalam menjalankan bisnis . Sehingga strategi yang nantinya akan menentukan berhasil atau tidaknya sebuah bisnis .

Fenomena bisnis bersaing ini tidak terlepas dari pengaruh persaingan teknologi komunikasi , pemanfaatan teknologi komunikasi dalam bauran pemasaran yang sering dikenal dengan istilah digital marketing sangat membantu pembisnis dalam aktifitas promosi, karena dunia digital dapat menjangkau pasar dengan cepat dan luas.

Salah satu platform digital yang sering di gunakan oleh pembisnis sekarang ini adalah platform-platform media sosial seperti instagram ,tiktok, facebook, twitter, dan lainnya. Tingginya pengguna media sosial ini menjadi peluang bagi pembisnis untuk membantu aktivitas bisnis, tidak terkecuali untuk bisnis cafe shop juga memanfaatkan kemajuan teknologi ini.

Persaingan bisnis cafe sekarang ini tidak lagi hanya dalam jumlah kunjungan konsumen ke tempat cafe shop saja , namun sudah mencangkup pada jumlah kunjungan di media sosial masing-masing . Persaingan cafe shop di Kota Padang juga dapat dilihat dari seberapa banyak followers yang dimiliki , seperti yang dapat dilihat pada tabel dibawah ini .

**Tabel 1. Nama dan followers instagram cafe di daerah Kampung Cina
(Pondok) Padang**

NO	NAMA CAFFE	FOLLOWES INSTAGRAM
1.	FOURSIDES COFFE & DOUGHNUT	5.098 followers
2.	SAVA KOFFIE	3.936 followers
3.	KINOL BISTRO	2.986 followers
4.	CLASSIC COFFE	645 followers
5.	PAVILON COFFE	1.678 followers

Sumber : Instagram , 12 Juli 2022

Pada tabel di atas menunjukkan bahwa followers instagram Foursides coffe & doughnut lebih banyak dari cafe-cafe lain yang ada di sekitarnya , unggul dalam jumlah followers saja belum cukup untuk menjamin keunggulan suatu usaha cafe karena jumlah kunjungan langsung lah yang menjadikan kemajuan dari bisnis ini , untuk itu penting bagi pengusaha cafe untuk menentukan sesuatu yang dapat membuat lebih banyak konsumen untuk datang berkunjung.

Tabel 2. Data pengunjung cafe di daerah Kampung Cina (Pondok) Padang di bulan Januari

NO	NAMA CAFFE	JUMLAH PENGUNJUNG PER MINGGU
1.	FOURSIDES COFFE & DOUGHNUT	400-500 Orang
2.	SAVA KOFFIE	200-300 Orang
3.	KINOL BISTRO	250-350 Orang
4.	CLASSIC COFFE	100-200 Orang
5.	PAVILON COFFE	50-150 Orang

Sumber : Owner/Karyawan masing-masing Caffe

Pada tabel di atas menunjukkan bahwa Foursides coffe & doughnut memiliki jumlah kunjungan lebih banyak dari cafe-cafe lain yang ada di sekitarnya, banyaknya kunjungan tersebut karena adanya faktor strategi yang di lakukan oleh Foursides coffe & doughnut dari kualitas produk , harga , penyediaan live musik dan lain sebagainya.

Berjamurnya cafe shop di Kota Padang mengubah gaya hidup masyarakat di berbagai kalangan , sebagaimana yang diketahui bahwasanya Kota Padang termasuk salah satu daerah yang menjadi pusat pendidikan , keberadaan dari kampus ini memberikan pengaruh terhadap para pemilik usaha cafe shop yang mana sasaran pasar mereka salah satunya adalah mahasiswa . Para mahasiswa saat ini kebanyakan mencari suasana live musik yang bagus dan tempat yang aesthetic, tidak hanya itu saja kebanyakan kalangan muda mencari cafe dengan harga yang terjangkau dan kualitas produk yang enak .

Foursides coffe & doughnut adalah cafe shop yang mengutamakan live musik untuk menarik hati pelanggan agar terus berkunjung ke cafe nya , Foursides coffe & doughnut berkerjasama dengan band yang lagi hits di Kota Padang yaitu band BOD , band BOD ini bisa membawa massa yang banyak , karena band ini bisa membawakan nyanyian dengan suasana yang asik , yang membuat para pelanggan terus berkunjung ke Foursides coffe & doughnut. Cafe ini tidak pernah lupa dengan kualitas produknya, produk-produk yang ditawarkannya pun memiliki harga yang terjangkau.

Untuk bisa unggul dalam bersaing, sebuah perusahaan harus mampu merumuskan strategi bersaing yang akan membuat usaha tersebut lebih baik dari pada pesaingnya. Menurut Porter (1985) , strategi bersaing adalah pencarian akan posisi bersaing yang menguntungkan didalam suatu industri,arena dfundamental tempat persaingan terjadi. Sedangkan menurut Philip Kotler (2001:312) , strategi bersaing adalah strategi yang secara kuat menempatkan perusahaan terhadap

pesaing dan yang memberi perusahaan keunggulan bersaing yang sekuat mungkin.

Husein Umar menyatakan bahwa strategi bersaing adalah perumusan untuk meningkatkan daya saing perusahaan dimata pelanggan atau calon pelanggan. Strategi bersaing memberikan keunggulan sehingga membedakannya dengan perusahaan lain dan menimbulkan persaingan sehat dengan pelanggan tersegmentasi.

Suwarso Muhammad menyatakan bahwa perusahaan berusaha memproduksi dan memasarkan barang dan jasa dengan strategi bersaing yang menjadikan keunggulan dari perusahaan lain.

Jadi dapat disimpulkan bahwa , strategi bersaing adalah bagaimana upaya yang dilaksanakan oleh sebuah perusahaan dalam memenangkan sebuah pasar yang menjadi pasar sasarannya dengan cara memberikan keunggulan-keunggulan dalam bersaing, menganalisis pesaing serta melaksanakan strategi bersaing yang efektif.

Berdasarkan uraian diatas penulis tertarik untuk meneliti lebih dalam mengenai strategi bersaing apa yang dilakukan Foursides coffee & doughnut , untuk itu penulis tertarik mengangkat Tugas Akhir dengan judul **“Tinjauan strategi bersaing yang dilakukan Foursides Coffe & Doughnut untuk unggul dalam bersaing”**.

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut di atas, maka dapat dirumuskan masalah dalam penelitian ini, yaitu: “ Bagaimana owner atau manajer Foursides coffee & doughnut Padang mempertahankan dan mengembangkan strategi bersaing agar unggul dalam bersaing ”.

C. Tujuan Penelitian

Adapun setiap penelitian selalu ada tujuan yang harus dicapai. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk meninjau strategi bersaing yang telah dilakukan Foursides coffee & doughnut Padang selama ini .

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Manfaat Teoritis

Secara teoritis hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai saran mengembangkan teori atau keilmuan tentang strategi bersaing dalam meningkatkan penjualan pada Foursides Coffe Padang .

2. Manfaat praktis

a. Bagi penulis

Selain sebagai salah satu syarat guna menyelesaikan pendidikan pada Program Studi Manajemen Perdagangan DIII Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang juga untuk menambah wawasan berpikir tentang strategi pemasaran di dalam menjalankan bisnis kafe dan menambah pengetahuan di bidang manajemen khususnya perdagangan.

b. Bagi Foursides coffee & doughnut

Sebagai masukan kepada pebisnis dalam mengambil keputusan ataupun menentukan kebijakan mengenai permasalahan ini, membantu Foursides coffee & doughnut dengan memberikan informasi dan sumbangan pikiran mengenai langkah-langkah yang perlu dilakukan oleh Foursides coffee & doughnut dalam menjalankan usahanya.

c. Bagi Fakultas

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai perbandingan dengan penelitian sejenis lainnya dan bisa digunakan dengan semestinya bagi rekan-rekan selanjutnya

d. Bagi Pembaca

Sebagai tambahan informasi dan referensi bacaan bagi masyarakat ilmiah yang berminat melakukan penelitian pada bidang ini.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari observasi yang telah penulis lakukan pada Foursides coffe & doughnut , strategi-strategi yang digunakan oleh Foursides coffe & doughnut agar tetap unggul bersaing adalah sebagai berikut:

1. Bauran pemasaran 7P yang di lakukan Foursides coffe & doughnut sudah bagus dan komplit ,
 - a. Memiliki produk yang berkualitas .
 - b. Harga yang bersaing .
 - c. Lokasi yang strategis, tempat yang asik dan memiliki banyak suasana.
 - d. Memberikan promo seperti promo buy 1 get 1 ataupun diskon 10% .
 - e. Pelayanan yang diberikan sangat baik dan ramah .
 - f. Proses pemesanan (order) produk yang diinginkan konsumen menggunakan sistem pesan langsung ke kasir ,nanti ambil sendiri minuman nya dan untuk makanan akan diantarkan oleh waiters.
 - g. Foursides coffe & doughnut menyediakan tampilan fisik yang menarik , walaupun ada kekurangan dibagian facilitating goods dan dekorasi yang kurang aesthetic dan menyediakan live musik .

7P yang diterapkan dan dikembangkan dengan baik oleh Foursides coffe & doughnut yang menjadikan coffe ini bisa unggul bersaing dengan cafe di daerah sekitarnya .

2. Foursides coffe & doughnut adalah cafe yang memiliki prinsip “ lawan itu berbeda dengan musuh ” , jadikan lah lawan bisnis sebagai teman bisnis kita , jangan anggap lawan bisnis itu musuh . karena dengan menjadikan lawan bisnis sebagai teman akan membuat para pembisnis bisa terus berinovasi dan menukar pikiran agar tetap berkreatifitas bersama . Prinsip ini bisa disebut dengan strategi kerjasama.
3. Keunggulan Foursides coffe & doughnut yaitu menyediakan live musik setiap harinya dan untuk hari tertentu live musik di cafe ini dimainkan oleh band ter-hits di Kota Padang yaitu BOD , dalam waktu 3 kali seminggu yaitu pada hari Selasa, Kamis, dan Minggu . Band BOD ini bisa membawa massa yang banyak , yang membuat Foursides coffe & doughnut rame dikunjungi dan dikenal oleh kalangan masyarakat .

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah penulis uraikan di atas, untuk tetap unggul bersaing dan meningkatkan pendapatan penjualan Foursides coffe & doughnut , maka penulis mengajukan beberapa saran yang dapat dijadikan bahan pertimbangan sekaligus masukan yang bermanfaat khususnya untuk pihak Foursides coffe & doughnut yaitu :

1. Sebaiknya desain ruangan Foursides coffe & doughnut di kreatifkan lagi agar lebih aesthetic dan para pelanggan bisa untuk mengabadikan (berfoto) moment ketika berada di Foursides coffe & doughnut.
2. Sebaiknya toilet dan mushola Foursides coffe & doughnut lebih di perbesar dan di perbaharui agar pelanggan bisa nyaman , jika ingin ke toilet maupun ke mushola.
3. Foursides coffe & doughnut sesekali harus membuat suatu acara / event agar pelanggan tidak bosan berkunjung ke Foursides coffe & doughnut dan bisa membantu bisnis lain , seperti : memberikan tempat untuk para pembisnis thrift baju , atau membuat event lomba racik kopi antar sesama barista.

DAFTAR PUSTAKA

- Christian A.D, S. (2016). BAURAN PEMASARAN (MARKETING MIX) PENGARUHNYA TERHADAP LOYALITAS KONSUMEN PADA FRESH MART BAHU MALL MANADO Oleh: Christian A.D Selang. *Jurnal EMBA*, 1(3), 71–80..
- David, Fred R, 2011. Strategic Management, Buku 1. Edisi 12 Jakarta
- Ginting, Nembah F. Hartimbul. 2015. Manajemen Pemasaran. Bandung: Yrama Widya.
- Kotler, Philip & Gary Armstrong. 2012. *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Edisi 13. Jilid1. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip dan Armstrong, Gary. 2012. Principles of Marketing. New Jersey: Prentice Hall.
- Kotler, Philip & Keller, Kevin, Lane. 2012, *Manajemen Pemasaran* Jilid 1 Edisi ke 12. Jakarta: Erlangga
- Agus, Hermawan. 2012. Komunikasi Pemasaran. Jakarta: Erlangga.
- Ahmad, Subagyo 2010, *Marketing In Business*. Edisi Pertama, Cetakan Pertama. Jakarta: Mitra Wacana Media
- Porter, M., (1992), *Keunggulan Bersaing Menciptakan dan Mempertahankan Kinerja Unggul*, Cetakan Pertama, Erlangga, Jakarta.
- <https://www.fimela.com/lifestyle/read/4983063/3-cara-cerdas-mengelola-keuangan-sebagai-generasi-cashless>
- <https://www.kibrispdr.org/unduh-1/contoh-marketing-mix-4p.html>