BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan pada bab sebelumnya, maka penulis akan mengambil kesimpulan sesuai identifikasi masalah yang dicari sebagai berikut :

5.1. Kesimpulan

Tanggapan responden terhadap ekuitas merek coffee morning glory yang dilaksanakan pada PT. Morning Glory International Bandung pada asosiasi merek, meraih nilai tertinggi pada tingkat ke khasan rasa dan ke khasan aroma. Dikarenakan responden menilai bahwa coffee morning glory merupakan produk yang seluruh proses pembuatannya mulai dari desaign produk/kemasan, distribusi dan pemasaran dilakukan sendiri oleh pihak perusahaan sehingga produk yang dihasilkan memiliki ciri khas tersendiri. Hasil pengukuran asosiasi merek dengan skor tertinggi yaitu 815 (81.5%).

Tanggapan responden terhadap ekuitas merek coffee morning glory yang dilaksanakan pada PT. Morning Glory International Bandung pada kesan kualitas meraih nilai terendah pada tingkat kualitas produk minuman coffee morning glory, kualitas pelayanan, kesesuaian kualitas dengan harga yang ditawarkan dinilai cukup baik dengan skor 991 (66.06%), dikarenakan coffee Morning Glory ini dinilai masih baru, maka konsumen Belum mengenal kesan kualitas dengan baik merek dari Coffee Morning Glory jadi, wajar saja jika konsumen

berpendapat belum mengenal dengan baik kesan kualitas dari coffee morning glory.

5.2. Saran

Setelah penulis melakukan survey di lapangan pada café coffee Morning Glory Bandung, dengan semakin ketatnya persaingan pada ekuitas merek saat ini, maka sebaiknya pihak café coffee Kopi Morning Glory Bandung benar-benar memperhatikan kekurangan tentang tanggapan responden terhadap ekuitas merek. Maka dari itu saran penulis yang akan dikemukakan sebagai berikut:

Kesan kualitas mendapatkan nilai terendah dari keempat indikator ekuitas merek, hal ini disebabkan bahwa konsumen belum mengenal dengan baik kesan kualitas merek dari coffee morning glory. Maka café cofffe morning glory seharusnya melakukan peningkatan kualitas produk baik dari segi keunggulan dan nilai produk tersebut dalam hal ini perusahaan harus melakukan inovasi baru terhadap produk yang lebih menarik lagi seperti inovasi dalam kemasan dibuat semenarik mungkin, menciptakan produk dengan berbagai macam variant, sehingga konsumen mendapatkan banyak pilihan untuk membeli produk dan akhirnya dapat menimbulkan presepsi pembelian ulang secara terus menerus. Selain itu Café coffee morning glory harus melakukan diferensiasi produk dan perluasan pasar agar kualitas produk lebih tinggi dan kesan kualitas terhadap produk menjadi lebih baik, dari factor pelayanan pihak café lebih meningkatkan lagi pelayanan baik dari segi kecepatn dalam melayani konsumen maupun pengetahuan produk yang dikuasai oleh pramusaji. Pihak café juga memberikan pelatihan bartender. Hal ini dapat memajukan café coffee Morning Glory dan memberikan keterampilan dan

pengetahuan baru bagi pramusaji. Dalam hal kesesuaian kualitas dengan harga yang ditawarkan pihak café menetapkan harga terlalu mahal seharusnya pihak café menetapkan harga dengan pertimbangan kembali kualitas yang sedang dengan harga yang rendah juga dan harus melakukan promo atau even-even