

## **Analisis Strategi Pemasaran pada PT Gacoan untuk Menarik Minat Konsumen**

**Lutfi Hanifah, Nada Azizah, Nadila Salsabila, Selvi Novitasari, Suci Anugrah  
Permatasari, Indra Hastuti**

Program Studi Manajemen, Fakultas Hukum dan Bisnis, Universitas Duta Bangsa Surakarta Jl.  
Ki Mangun Sarkoro No. 20, Nusukan, Kec. Banjarsari, Kota Surakarta, Jawa Tengah. 57135

Telp. [\(0271\) 7470550](tel:02717470550)

E-mail: hanya untuk penulis utama

### **Abstrak**

*Industri restoran cepat saji di Indonesia telah mengalami pertumbuhan yang sangat pesat, menonjol melalui strategi perencanaan dan pengembangan bisnis. Namun, dengan meningkatnya tingkat persaingan di sektor ini, analisis mendalam terhadap berbagai aspek teknis menjadi sangat penting guna meningkatkan daya saing, seperti yang terlihat pada Mie Gacoan. Dalam beberapa tahun terakhir, Mie Gacoan telah menunjukkan perkembangan yang mengesankan. Keberhasilannya bukan hanya disebabkan oleh cita rasa yang lezat, strategi pemasaran yang dapat menarik pelanggan supaya membeli dan harga yang terjangkau, tetapi juga oleh sejumlah faktor teknis yang mendukung operasionalnya.*

*Penelitian ini menggunakan metode literatur review, yang meliputi telaah data, pengumpulan, evaluasi dari Gambaran yang ada, dan sintesis di berbagai sumber literatur yang relevan dengan topik tertentu. Aspek-aspek teknis yang dianalisis, seperti tata letak, peralatan, kebersihan, dan keamanan, terbukti memiliki pengaruh signifikan terhadap kinerja operasional dan kepuasan pelanggan.*

*Keberhasilan Mie Gacoan sangat bergantung pada efisiensi tata letak, penggunaan peralatan modern, dan pemeliharaan kebersihan serta keamanan yang optimal, semuanya berkontribusi positif terhadap pengalaman pelanggan. Kualitas produk, pelayanan yang ramah, dan harga berdampak pada kepuasan konsumen. Diharapkan Perusahaan dapat terus menciptakan inovasi terbaru agar pelanggan tidak bosan untuk mencoba makanan atau minuman yang ada di restoran tersebut. Hasil penelitian menunjukkan bahwa tata letak Mie Gacoan dirancang dengan sangat rapi, di mana setiap sudut ruangan diatur sedemikian rupa oleh pemilik untuk memudahkan karyawan dan pelanggan dalam beraktivitas di restoran. Selain itu, lokasi strategis perusahaan juga turut berkontribusi pada keberhasilan yang dicapai.*

*Diharapkan dengan penulisan ini, mampu membawa pembaca untuk memahami bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan, pelayanan, marketing dan strategi yang dilakukan mie gacoan untuk terus mengembangkan produknya. Sehingga bukan saja penikmat menu makanan tetapi juga penikmat marketing.*

*Kata Kunci: Pelayanan, citra produk, pemasaran*

### Abstract

*The fast food restaurant industry in Indonesia has experienced very rapid growth, standing out through business planning and development strategies. However, with the increasing level of competition in this sector, an in-depth analysis of various technical aspects is very important to increase competitiveness, as seen in Mie Gacoan. In recent years, Mie Gacoan has shown impressive development. Its success is not only due to its delicious taste, marketing strategies that can attract customers to buy and affordable prices, but also by a number of technical factors that support its operations.*

*This study uses a literature review method, which includes data review, collection, evaluation of existing images, and synthesis in various literature sources relevant to a particular topic. The technical aspects analyzed, such as layout, equipment, cleanliness, and security, have been shown to have a significant influence on operational performance and customer satisfaction.*

*The success of Mie Gacoan is highly dependent on the efficiency of the layout, the use of modern equipment, and the maintenance of optimal cleanliness and security, all of which contribute positively to the customer experience. Product quality, friendly service, and price have an impact on consumer satisfaction. It is expected that the Company can continue to create the latest innovations so that customers do not get bored of trying the food or drinks in the restaurant. The results of the study show that the layout of Mie Gacoan is designed very neatly, where every corner of the room is arranged in such a way by the owner to facilitate employees and customers in their activities in the restaurant. In addition, the company's strategic location also contributes to the success achieved.*

*It is hoped that with this writing, it can bring readers to understand how the marketing strategy is carried out, service, marketing and strategies carried out by Mie Gacoan to continue to develop its products. So that not only food menu connoisseurs but also marketing connoisseurs.*

*Keywords: Service, product image, marketing*

#### 1. Pendahuluan

Pemasaran adalah salah satu kegiatan pokok yang perlu dilakukan oleh perusahaan baik itu perusahaan barang atau jasa dalam upaya untuk mempertahankan kelangsungan hidup usahanya. Hal tersebut disebabkan karena pemasaran merupakan salah satu kegiatan perusahaan, di mana secara langsung berhubungan dengan konsumen. Maka kegiatan pemasaran dapat diartikan sebagai kegiatan manusia yang berlangsung dalam kaitannya dengan pasar.

Menurut Daryanto (2011:6), mendefinisikan manajemen pemasaran adalah analisis, perencanaan, implementasi dan pengendalian program yang dirancang untuk menciptakan, membangun, dan mempertahankan pertukaran yang menguntungkan dengan target pembeli untuk mencapai sasaran organisasi.

Pemasaran memainkan peran penting dalam kesuksesan suatu perusahaan, terutama di industri restoran yang sangat kompetitif. PT Gacoan, sebagai restoran cepat saji yang berkembang pesat di Indonesia, perlu menerapkan strategi pemasaran yang efektif untuk menarik minat konsumen dan mempertahankan pangsa pasar di tengah persaingan yang ketat. Untuk tetap relevan, PT Gacoan harus mengadaptasi strategi yang sesuai dengan tren dan preferensi konsumen. Hal ini meliputi pemilihan produk yang tepat, pemanfaatan media sosial, serta penawaran promo menarik sebagai bagian dari strategi pemasaran. Penelitian ini

bertujuan untuk menganalisis strategi pemasaran PT Gacoan dalam menarik konsumen. Diharapkan, temuan dari penelitian ini dapat membantu perusahaan merancang pendekatan yang lebih efektif untuk meningkatkan daya tarik dan daya saing di pasar restoran cepat saji. Mie Gacoan adalah salah satu restoran yang ada di Colomadu yang menyajikan olahan mie berbumbu pedas. Restaurant ini merupakan spesialis makanan mie goreng dengan pilihan tingkat level kepedasan. Mie Gacoan yang ada di Colomadu ini juga menyajikan beragam menu makanan atau minuman antara lain seperti, mie gacoan, mie hompimpa, pangsit goreng, lumpia udang, siomay ayam, udang keju, udang rambutan, es gobak sodor, es petak umpet, es sluku bathok, es teh tarik, es teh manis, es jeruk, lemon tea, es coklat, es matcha, dll. Mie Gacoan ini sangat digemari dari kalangan pelajar, mahasiswa, dan keluarga. Konsumen dari berbagai kalangan tersebut akan memilih suatu produk biasanya dari mempertimbangkan segi kualitas produk.

## 2. Metodologi

Penelitian ini berfokus pada mie gacoan sebagai objek utama. Ruang lingkup penelitian ini meliputi kajian terhadap aspek teknis perihal studi kelayakan oprational restoran cepat saji. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif dengan jenis studi kasus. Studi kasus dilakukan di lokasi Mie Gacoan Colomadu, Karanganyar.

### Teknik Pengumpulan Data :

#### 1.1.1. Observasi

Peneliti melakukan pengamatan langsung di mie gacoan Bubutan untuk pengamatan langsung di Mie Gacoan Colomadu untuk mengamati dan mendokumentasikan aspek teknis, seperti tata letak, peralatan, kebersihan dan kenyamanan, yang menjadi fokus utama dalam analisis.

#### 1.1.2. Wawancara

Peneliti melakukan wawancara dengan staf dan pelanggan mie gacoan colomadu untuk memperoleh informasi yang lebih mendalam mengenai oprasional restoran, pengaruh faktor teknis terhadap kinerja oprasional dan tingkat kepuasan pelanggan terhadap pelayanan restaurant tersebut.

## 3. Hasil dan Pembahasan

Penelitian ini mengkaji implementasi aspek teknis dalam operasional restoran cepat saji Mie Gacoan, meliputi tata letak, teknologi, kebersihan, keamanan, dan prosedur operasional standar (SOP). Hasil analisis menunjukkan bahwa penerapan aspek-aspek ini meningkatkan efisiensi operasional dan kepuasan pelanggan. Tata letak restoran yang efisien mendukung kelancaran layanan, dengan pemesanan daring yang mengurangi antrean. Restoran menyediakan area makan indoor dan outdoor untuk kenyamanan pelanggan, sementara dapur yang terpisah menjaga kebersihan. Penggunaan peralatan modern dan sistem pembayaran digital mempercepat proses layanan. Kebersihan menjadi prioritas utama, dengan area makan dan dapur dibersihkan secara berkala. Sistem keamanan dengan CCTV dan staf keamanan menjaga kenyamanan pelanggan. SOP yang terstruktur dan pelatihan rutin memastikan operasional berjalan dengan baik. Secara keseluruhan, penerapan aspek teknis meningkatkan efisiensi operasional, mempercepat layanan, dan memberikan rasa aman serta nyaman bagi pelanggan. Hal ini juga berdampak positif pada kepuasan dan loyalitas pelanggan.

## 4. Kesimpulan

Dari data dapat disimpulkan bahwa mie gacoan mempunyai tata letak yang rapi diseriap sudut ruangan dan unik sehingga mempermudah bagi karyawan dan pembeli untuk

melakukan kegiatan di dalam ruangan tersebut. Selain itu lokasi usaha yang sangat strategis menjadikan usaha ini sangat layak untuk dikembangkan. Sertai pikiran yang luas membuat restoran ini mudah dijangkau semua orang dan membuat semua orang merasa nyaman.

Analisis aspek pada restoran ini dapat membantu meningkatkan efisiensi, efektivitas dan kualitas layanan. Selain itu terdapat kelebihan serta kekurangan dari restoran cepat saji ini. Kelebihan mie gacoan ini memiliki rasa yang enak, harganya yang relatif murah, menggunakan strategi pemasaran yang kreatif serta memiliki kualitas produk yang sesuai dengan harganya. Adapun kekurangan meliputi perbedaan harga pada setiap kepedasan, produk yang terlalu berminyak, pelayanan yang cukup lama dan juga minim tempat antrian dalam memesan produk. Di samping itu, mie gacoan tetap mengembangkan berbagai inovasi untuk terus menarik konsumen supaya konsumen tidak bosan dengan menu menu yang terdapat pada restoran cepat saji tersebut.

### **Saran**

Mie gacoan diharapkan bisa terus meningkatkan inovasi dan juga evaluasi terkait produk terutama terhadap pengaruh minat pembeli. Mie gacoan bisa mengadakan event-event atau bisa mengundang reviewer guna meningkatkan minat pembeli masyarakat sekitar.

## **5. Daftar Pustaka**

- Ekantoro, J., Roosinda, F. W., & Nabilah, F. A. (n.d.). Optimalisasi digital marketing Mie Gacoan melalui konten kreatif copywriting pada akun Instagram @mie.gacoan. *Jurnal Intelektual Administrasi Publik dan Ilmu Komunikasi*, 10(1), 49. ISSN: 2338-7521.
- Rifantini, A., & Rahman, A. (2024). Analisis aspek teknis dalam restoran cepat saji Mie Gacoan Ambengan Surabaya dalam perspektif studi kelayakan bisnis. *Jurnal Media Akademik*, 2(6), 1-9.
- Rizki, M. N., & Santoso, E. B. (2022). Pengaruh kualitas produk dan harga terhadap kepuasan konsumen Mie Gacoan Malang (Studi pada mahasiswa program studi D4 Manajemen Pemasaran Politeknik Negeri Malang angkatan 2018). *Jurnal Aplikasi Bisnis*, 8(2), 16–21.
- Wahyuni, F. E., Amanda, D. Z., Amelia, A. N., Andarini, S., & Kusumasari, I. R. (2024). Strategi perencanaan dan pengembangan bisnis Mie Gacoan: Inovasi menu, pemasaran, dan pelayanan pelanggan untuk pertumbuhan usaha yang berkelanjutan. *Jurnal Manajemen dan Akuntansi*, 1(3), 16–21.