

## **BAB VII KESIMPULAN DAN SARAN**

### **7.1 Kesimpulan**

Kesimpulan yang dapat ditarik dari hasil kerja praktek yang dilakukan penulis di Kedai Kopi D9 yaitu Kedai Kopi D9 merupakan usaha kuliner yang sudah berdiri selama kurang lebih 6 tahun tetapi Kedai Kopi D9 tidak pernah menerapkan strategi pemasaran yang tepat di dalam kedai sehingga dalam 6 tahun tersebut omzet yang didapatkan dari tahun ke tahun tidak mengalami peningkatan yang signifikan dan membuat usaha tidak dapat berkembang. Pemilik Kedai Kopi D9 hanya dapat mengandalkan pemasaran yang biasa dilakukan dari mulut ke mulut di karenakan pemilik kedai tidak menerapkan strategi pemasaran yang tepat terlebih lagi pemilik kedai juga tidak mengerti akan pemasaran lewat *social media*.

Penulis menerapkan strategi *E-Marketing* pada Kedai Kopi D9 sesuai dengan yang dibutuhkan oleh kedai tersebut dan bertujuan untuk meningkatkan omzet penjualan serta diharapkan dapat memperluas jangkauan kedai sehingga dapat mendatangkan konsumen-konsumen baru.

### **7.2 Saran**

Berdasarkan Kesimpulan yang telah dibuat di atas saran yang dapat penulis berikan kepada Kedai Kopi D9 sebagai bahan pertimbangan adalah Penulis menyarankan agar Kedai Kopi D9 tetap mengimplementasikan strategi yang diterapkan penulis dan ke depannya agar pemilik kedai dapat melakukan lebih banyak inovasi yang unik sehingga dapat menarik minat konsumen. Penulis juga mengharapkan pemilik kedai dapat menjaga dan meningkatkan kualitas makanan yang dijual dan tidak mengecewakan konsumen serta terus memberikan pelayanan yang terbaik di kedai maupun dalam aplikasi Go-jek.