

BAB VII KESIMPULAN DAN SARAN

7.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil wawancara dan analisis yang dilakukan pada awal kerja praktek ini, penulis menemukan bahwa ketidakstabilan penjualan pada Waroeng Omah dikarenakan kurangnya promosi dari pemilik Waroeng Omah tersebut. Karena kurangnya promosi tersebut, banyak masyarakat sekitar yang tidak mengetahui keberadaan Waroeng Omah. Hal ini yang membuat penulis mengambil beberapa kesimpulan dan memutuskan untuk menerapkan sistem *promotion mix* atau bauran promosi pada Waroeng Omah. Adanya sistem *promotion mix* atau bauran promosi ini sangatlah penting bagi masyarakat yang memiliki usaha baik usaha kecil maupun usaha yang besar. Hal ini jika Waroeng Omah menerapkan sistem *promotion mix* atau bauran promosi ini, Waroeng Omah dapat melakukan berbagai aktivitas yang berhubungan dengan promosi dan dapat meningkatkan penjualan maupun jumlah pelanggan yang baru di Waroeng Omah. Selain itu dengan sistem *promotion mix* atau bauran promosi, Waroeng Omah juga dapat meningkatkan daya saing yang besar dengan para pesaing Waroeng Omah sehingga ketika pelanggan ingin mengkonsumsi salah makanan yang tersedia di Waroeng Omah, maka pelanggan tersebut akan secara langsung memutuskan untuk berkunjung ke Waroeng Omah tanpa perlu ragu harus berkunjung tempat makan yang mana.

Berdasarkan penjelasan diatas, maka penulis memutuskan sistem *promotion mix* atau bauran promosi yang akan digunakan adalah *advertising* dan *direct marketing* yang mana *advertising* yang meliputi membagikan brosur, penerapan aplikasi *go-food* dan *grab food*, dan pendaftaran *google map*. *Direct*

marketing yang akan diterapkan oleh penulis adalah dengan membuat akun *Instagram*. Setelah seluruh program telah terimplementasikan, berdasarkan hasil yang telah didapatkan dapat disimpulkan bahwa penerapan sistem *promotion mix* atau bauran promosi bermanfaat dalam peningkatan penjualan dan jumlah pelanggan pada Waroeng Omah. Hal tersebut dapat terlihat dari penjualan Waroeng Omah yang meningkat sebesar 22% dan juga Waroeng Omah mulai memiliki pelanggan baru yang selalu berkunjung ke Waroeng Omah.

7.2 Saran

Berdasarkan pengalaman yang telah dilewati oleh penulis, penulis ingin memberikan beberapa saran kepada pemilik Waroeng Omah untuk kedepannya. Berikut merupakan saran yang dimaksudkan yaitu:

1. Diharapkan kepada pemilik Waroeng Omah untuk selalu memberikan inovasi dan kreativitas yang lebih untuk meningkatkan penjualan dan jumlah pelanggan baru serta dapat mempertahankan loyalitas pelanggan.
2. Diharapkan kepada pemilik Waroeng Omah untuk dapat mempertahankan sistem *promotion mix* atau bauran promosi yang telah dirancang oleh penulis dengan melanjutkan program yang telah diterapkan oleh penulis sebelumnya.