

## **BAB VII**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **7.1 Kesimpulan**

Setelah semua rancangan sudah selesai dilaksanakan dengan baik, penulis akan memberikan kesimpulan dari hasil observasi yang sudah dilakukan di warung aheng ombak yaitu sebagai berikut:

1. Warung aheng ombak merupakan warung makan dengan cita rasa khas tanjung pinang. Selama 12 tahun berjualan, Warung Aheng Ombak belum pernah memanfaatkan kegiatan promosi untuk meningkatkan penjualan warung. Mulai dari spanduk, membagi brosur, dan menu makanan semua itu belum pernah diterapkan. Tidak hanya itu, menu makanan yang disediakan juga sangat sedikit, sehingga pelanggan mudah bosan akan makanan yang tidak ada variannya. Selama berjualan wSarung aheng ombak hanya mengandalkan pelanggan yang lewat dan berkunjung untuk membeli makanan mereka. Selain itu warung aheng ombak juga hanya mengandalkan *Word of Mouth* dari pelanggan satu ke pelanggan yang lain. Namun mendatangkan pelanggan baru untuk membeli makanan diwarung aheng ombak persentasenya sangat kecil, hanya pelanggan lama yang sering berkunjung kembali ke warung.
2. Setelah semua rancangan *Promotion Mix* diterapkan dengan baik, penulis menyimpulkan bahwa terdapat peningkatan penjualan dan omset pada warung aheng ombak. Rancangan yang diterapkan mulai dari membuat menu makan, menambah varian makanan, membuat spanduk dan brosur, dan mendaftarkan warung aheng ombak di mitra GoFood dan GrabFood. Kini sudah banyak pelanggan yang kenal akan warung aheng ombak, tidak hanya masyarakat batam saja tetapi juga turis sudah mulai berdatangan mencicipi makanan yang disediakan oleh warung aheng ombak.

#### **7.2 Saran**

Setelah rancangan sudah diterapkan dengan baik, penulis memiliki beberapa saran untuk Warung Aheng Ombak yang diharapkan dapat lebih

meningkatkan penjualan dan lebih berkembang mengikuti perubahan zaman yang ada. Beberapa saran penulis yaitu:

1. Warung Aheng Ombak harus tetap menjalankan kegiatan promosi yang sudah pernah dilaksanakan, tujuannya agar lebih meningkatkan pelanggan baru
2. Warung Aheng Ombak harus tetap berkembang dan berinovasi mengikuti zaman yang ada. Mulai dari penambahan menu makan maupun merubah menu makan yang ada. Sehingga pelanggan tidak mudah bosan akan makanan yang disediakan.
3. Warung Aheng Ombak harus tetap menjalankan sistem pesan antar gratis untuk daerah pasar penuhi. Hal ini bertujuan untuk tetap menjaga pelanggan menjadi lebih setia dan loyal terhadap warung dan dapat meningkatkan pelanggan baru melalui kegiatan tersebut.
4. Warung Aheng Ombak harus tetap menjalankan sistem di GoFood dan GrabFood. Selain itu warung aheng ombak juga bisa memanfaatkan waktu dan acara tertentu dalam memberikan diskon makan pada aplikasi di GoFood dan GrabFood. Mulai dari memberikan diskon untuk hari spesial seperti Natal, Imlek maupun Idul Fitri.