BAB VII
KESIMPULAN DAN SARAN

7.1 Kesimpulan

Hasil pengumpulan pertama kali, tanya jawab dan pembuatan hingga hasil pelaksanaan sehingga peneliti dapat merumuskan hal sebagai berikut:

1. Rumah Makan Moro Kangen tidak memiliki teknik pemasaran yang luas untuk melakukan kegiatan usaha yang dijalankan dan pemilik usaha belum memiliki jaringan pelanggan yang luas. Sehingga melakukan sistem pemasaran online untuk mempermudah pemilik usaha untuk memasarkan menu makanan yang ada walaupun proyek kerja telah siap.
2. Pada implementasai luaran proyek ini selesai maka selanjutnya dilanjutkan oleh pemilik Rumah Makan Moro Kangen yaitu Bapak Maryono.
3. Terdapat peningkatan omset penjualan pada Rumah Makan Moro Kangen pada periode September hingga Oktober 2019 yang berarti kegiatan kerja paktek yang dilakukan berhasil telah tercapai peningkatan omset 10%.

Sekarsari. Penggunaan Strategi Promotion Mix Rumah Makan Moro Kangen.
UIB Repository©2019

7.2 Saran

Dilihat dari pemahasan dan kesimpulan tersebut, penulis memberikan beberapa saran terhadap Rumah Makan Moro Kangen agar kedepannya dapat bermanfaat untuk menaikkan penjualan dan loyalitas pelanggan. Berikut ini merupakan saran-saran yang diberikan :

1. Pemilik usaha bisa membuat sistem pemasaran yang sduah dibuat sehingga teknik tersebut bisa dilihat dengan kondisi usaha kedepannya.
2. Pemilik usaha bisa membuat penerapan teknik pemasaran yang baru dari sistem yang telah dibuat oleh peneliti dengan tujuan dalam memukau pelanggan dalam menikmati makanan di Rumah Makan Moro Kangen.
3. Pemilik usaha dapat menambah pegawai sebagai admin yang memiliki keterampilan dalam bidang pemasaran untuk mengatasi masalah yang ada pada Rumah Makan Moro Kangen.
4. Diharapkan pemilik dapat melakukan perluasan usaha membuat cabang baru.

Sekarsari. Penggunaan Strategi Promotion Mix Rumah Makan Moro Kangen.
UIB Repository©2019