

BAB VII KESIMPULAN DAN SARAN

7.1 Kesimpulan

Berikut merupakan kesimpulan berdasarkan hasil analisa dan proses pelaksanaan kerja praktek dalam waktu tiga bulan ini oleh penulis pada kedai

minuman Bogatea terhadap aspek promosi dan saluran distribusi dapat disimpulkan sebagai berikut :

a. Penulis menemukan bahwa pihak pengurus kedai minuman Bogatea belum

maksimal menggunakan media promosi sehingga mengakibatkan omset penjualan yang sangat minim dikarenakan berkurangnya dorongan ketertarikan kepada konsumen dalam segi promosi.

b. Setelah mengimplementasikan saluran distribusi berupa waralaba atau *franchise*, dimana telah terdapat 2 pihak waralaba yang akan membuka kedai minuman Bogatea di Jakarta dan Pekanbaru, maka secara otomatis

merek Bogatea akan meningkat serta menyebar luas ke daerah lain dan tidak hanya di kota Batam, masyarakat di Jakarta dan Pekanbaru juga akan mengetahui dan dapat mencoba produk minuman yang disediakan kedai

minuman Bogatea.

7.2

Saran

Berikut merupakan beberapa saran dari pihak penulis demi mendorong kemajuan usaha dan meningkatkan penjualan dari kedai minuman Bogatea, sebagai berikut :

- a. Memaksimalkan segala aspek promosi seperti melakukan promosi pada segala *platform online* maupun *offline* guna untuk menyebarkan *branding* Bogatea pada pengetahuan masyarakat.
- b. Selalu aktif dalam segala sistem promosi yang telah diimplementasikan oleh penulis sehingga masyarakat pun merasa merek Bogatea selalu menemani mereka dan tidak tertinggal seiring berkembangnya zaman.
- c. Meningkatkan kualitas layanan terhadap konsumen supaya konsumen juga akan merasakan keberadaan Bogatea dan meningkatkan pandangan merek yang positif di pikiran dan mata konsumen.
- d. Membantu pihak waralaba yang akan membuka kedai minuman Bogatea di kota lain, dimana pihak waralaba akan sukses dalam penjualannya sehingga masyarakat akan melihat kesuksesan dari waralaba merek Bogatea dan akan mendorong lebih banyak masyarakat yang tertarik untuk membeli waralaba merek Bogatea.