

BAB VII KESIMPULAN DAN SARAN

7.1 Kesimpulan

Setelah melakukan Kerja Praktek di Wr. Amelia penulis mendapatkan kesimpulan dari hasil Implementasi yang dilakukan terhadap warung bubur Amelia yaitu:

1. Sebelum melakukan kerja praktek warung bubur Amelia hanya mengharapkan pelanggan tetap di sekitar warung atau yang sering sarapan di warung tersebut, setelah mengimplementasi sekarang warung Amelia sudah menggunakan sosial media Facebook dan Instagram dalam mempromosikan bubur Amelia dikarenakan zaman sekarang semua menggunakan teknologi untuk dunia bisnis khususnya UMKM, agar pelanggan-pelanggan lain bisa tau dimana lokasi bubur Amelia berada jika ingin membeli, dengan sosial media membuat segmen pasar juga semakin luas.
2. Wr. Amelia juga menerima jasa pengantaran di sekitar warung, dan tidak ada biaya pengantaran dan menjadi lebih efektif setelah menggunakan aplikasi Go-jek (*Go-food*) mempermudah pelanggan dan pemilik dikarenakan untuk memesan makanan dan mengantar makanan. Bagi pelanggan menggunakan aplikasi *Go-food* tidak repot dan lebih praktis tanpa harus ke warung tersebut, sedangkan bagi pemilik tidak susah payah untuk mengantarkan makanan dan menghabiskan waktu di perjalanan kalau warung sedang ramai.
3. Biasanya warung Amelia mengharapkan dari mulut ke mulut (*mounth of to mounth*) untuk membantu mempromosikan warung Amelia pemesana makanan biasanya melakukan telepon untuk acara-acara setelah menggunakan aplikasi Whatshap dan *Line* membuat menambahkan segmen pasar semakin luas dari grup ke grup di aplikasi whatshap dan *Line* bisa menambah pelanggan dan mendapatkan keuntungan lebih besar.

7.2. Saran

Dari hasil kerja praktek yang dilakukan oleh penulis, adapun saran yang ingin di sampaikan kepada Wr. Amelia agar meningkatnya daya saing dan menambah pelanggan yang jauh dari warung yaitu:

1. Selalu meng-*update* akun sosial media Instagram dan Facebook agar segmen pasar bisa lebih luas sehingga pelanggan mengetahui lokasi dan makanan yang di jual oleh warung Amelia, selain itu dengan memposting gambar atau pun video di akun sosial media dapat menarik rasa penasaran pelanggan dan meningkatkan keinginan pelanggan untuk membeli bubur di warung Amelia.
2. Selalu mengikuti perkembangan zaman di dunia bisnis, tidak mengharapkan dari pelanggan datang ke warung saja tetapi bersaing dengan pesaing lain yang sudah menggunakan teknologi seperti aplikasi Go-jek (*Go-food*)
3. Memberi no hp ataupun id *Line* untuk pelanggan agar pelanggan mudah memesan makanan di area sekitar warung, dengan aplikasi ini pelanggan bisa mempromosikan melalui *wall* dan grup di *Line* dan Whatshap