

BAB VII

KESIMPULAN DAN SARAN

7.1 Kesimpulan

Pada akhir dari observasi ini penulis menyimpulkan beberapa hal dalam melakukan implementasi strategi promotion mix di kedai durian tok ngah. Kedai durian tok ngah merupakan salah satu umkm yang bergerak di bidang kuliner khususnya oleh-oleh khas batam, usaha ini pada awalnya hanya berdiri melalui usaha sederhana tapi semakin lama semakin berkembang dan telah memiliki 6 cabang yang tersebar di kota batam, pada awalnya omset yang didapatkan mengalami naik turun dan memiliki kendala dalam sistem promosi dan ingin mengenalkan makanan khas batam kepada wisatawan asing. Untuk delivery, kedai durian tok ngah sudah mendaftarkan kedai mereka di aplikasi gofood, namun karena mahal tarif yang ditawarkan apabila lokasi *customer* jauh, maka penulis menawarkan untuk mencoba menggunakan jasa kurir.

Setelah mengikuti bazar dan open booth di event-event tertentu produk yang mereka tawarkan mulai dikenal oleh wisatawan asing dan mulai menjadi salah satu buah tangan yang dibeli oleh wisatawan asing. Untuk delivery selain gojek banyak juga *customer* yang menanyakan untuk menggunakan jasa kurir yang tarifnya lebih murah.

7.2 Saran

Berdasarkan dari hasil wawancara dan observasi serta diskusi dengan pemilik kedai durian tok ngah. Pemilik memiliki beberapa saran yang dapat diberikan dengan harapan kedai durian tok ngah selalu berkembang. Terus melakukan inovasi dengan mencoba mengolah menu-menu baru dan varian baru yang dapat menjadi daya tarik untuk *customer*.

Tetap maju dan selalu konsisten terhadap promosi demi meningkatkan penjualan, dan terus mengenalkan kuliner Indonesia kepada wisatawan asing.