

## BAB VII KESIMPULAN DAN SARAN

### 7.1 Kesimpulan


Dari hasil studi kerja praktek ini, para peneliti dapat menyampaikan bahwa sistem yang digunakan oleh Kopitiam Vin Win masih menggunakan sistem lama, dan setelah implementasi dalam bentuk sistem hybrid promosi:

1. Dalam tiga bulan dari November 2019 hingga Januari 2020, omset penjualan Kopitiam meningkat dari 2% menjadi 6% karena penciptaan kupon happy hour pagi dan brosur promosi yang dibuat pada hari-hari tertentu dan diskon khusus.
2. Akun Instagram, Go-Food, dan Grab-Food juga telah dibuat, sehingga tingkat penjualan telah meningkat dalam tiga bulan terakhir setelah membuat akun Instagram ini, dan pemilik juga dapat memasukkan menu makanan baru ke dalam akun Instagram mereka.
3. Kopitiam Vin Win selama ini memiliki konsumen yang datang secara berbeda beda setiap harinya sekitar 20-30 orang per harinya. Setelah menerapkan sistem *promotion mix*, jumlah konsumen meningkat sekitar 50-100 orang per harinya dan pesanan yang melalui Go-Food membantu meningkatkan jumlah konsumen bahkan kini Kopitiam Vin Win memiliki pelanggan setia setiap harinya.

### 7.2 Saran

Setelah semua tahap sudah diterapkan pada Kopitiam Vin Win, penulis dapat memberikan saran untuk Kopitiam Vin Win. Berikut beberapa saran yang dimaksudkan :

1. Peneliti berharap setiap strategi apa yang sudah dirancang dan diterapkan selama masa kerja praktek, pihak pemilik bisa dapat melanjutkan strategi tersebut sesudah untuk kedepannya

- 
2. Setiap social media yang sudah didaftarkan dan dilaksanakan pada proses berjalannya usaha, pemilik dapat terus memperbaharui serta mengikuti adanya perkembangan zaman terutama dibagian strategi promosi.
  3. Dengan adanya strategi yang diterapkan pada Kopitiam Vin Win, dapat membantu terwujudnya harapan dari pemilik usaha. Dikarenakan pemilik usaha berharap bisa dapat membuka cabang yang kuat sesuai dengan rencana awal.