

BAB VII

KESIMPULAN DAN SARAN

7.1 Kesimpulan

Hasil kesimpulan atas penelitian tersebut:

1. Rumah makan Ciak Tang merupakan tempat makan yang memiliki ciri khas makan tionghua. Rumah makan Ciak Tang sudah berdiri sudah 4 tahun tetapi rumah makan Ciak Tang kurangnya pemasaran yang efisien maupun efektif. Promosi yang pernah dilakukan oleh rumah makan Ciak Tang selama ini adalah *mouth to mouth* sehingga pemasaran yang dilakukanya tidak menyebar kemana-mana hanya orang disekitarnya saja.
2. Melakukan implementasi saat ini, penulis membuat simpulan bahwa terjadi interaksi *grab-food* yang luas dan *direct marketing* yang baik sehingga dalam pemasaran bisa mendapatkan hasil dan dapat dikenal secara luas di Kota Batam.

7.2 Saran

Saran yang diberikan penulis yaitu:

1. Dari hasil pemasaran sudah diimplementasi oleh penulis terhadap rumah makan Ciak Tang yaitu *grab-food* dan *direct marketing*. Tidak semua sistem dapat bertahan selamanya karena zaman akan berkembang terus. Sarannya agar pemilik rumah Ciak Tang untuk lebih berinovasi terus dan membuat yang kreatif lebih unik.
2. Rumah makan Ciak Tang disarankan untuk selalu melihat kompetitor pasar, sehingga mampu bersaing terhadap perasaing lain.
3. Pemilik usaha disarankan selalu memberikan informasi serta menu baru agar konsumen tidak ketinggalan informasi yang atraktif.
4. Pilih satu karyawati untuk mengatur akun *instagram* dalam menjaga akun tersebut tetap aktif dan produktif.