

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian serta pembahasan yang ada, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

*Holycow! Steakhouse by Chef Afit* merupakan usaha dibidang *Food & Beverages* (F&B). Dalam menjalankan kegiatan promosinya, *Holycow! Steakhouse by Chef Afit* menerapkan strategi promosi menggunakan bauran promosi. Berdasarkan hasil wawancara bersama beberapa informan, yaitu *owner*, karyawan, serta konsumen *Holycow! Steakhouse by Chef Afit* didapatkan data berupa strategi – strategi yang digunakan untuk melaksanakan promosi dengan menerapkan bauran promosi, yaitu dalam kegiatan iklan (*advertising*) melalui media sosial instagram, twitter, dan whatsapp; kemudian kegiatan penjualan perseorangan (*personal selling*); kegiatan promosi penjualan (*sales promotion*); hubungan masyarakat (*public relation*); serta pemasaran langsung (*direct marketing*). Dengan menerapkan bauran promosi dalam strategi promosi *Holycow! Steakhouse by Chef Afit* secara konsisten dapat mempengaruhi tingkat penjualan pada *Holycow! Steakhouse by Chef Afit*. Kendala yang dihadapi oleh *Holycow! Steakhouse by Chef Afit* dalam penerapan strategi promosi melalui bauran promosi yaitu, kendala sulitnya meyakinkan konsumen untuk percaya karena *Holycow! Steakhouse by Chef Afit* mengalami kesulitan dalam melakukan penawaran produk karena usahanya yang masih tergolong baru sehingga konsumen belum percaya atas

produk tersebut; kendala kurangnya keefektifan dalam melakukan promosi melalui media sosial karena promosi yang dilakukan oleh usaha *Holycow! Steakhouse by Chef Afit* pada awal berdiri hanya menggunakan media sosial twitter; serta kendala banyaknya pesaing dengan produk yang sejenis

## 5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan di atas, berikut ini beberapa saran dari peneliti, antara lain :

1. Bagi penelitian selanjutnya, penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai landasan bagi penelitian selanjutnya terkait analisis strategi promosi. Peneliti juga mengharapkan adanya perbaikan pada teknik yang digunakan pada penelitian selanjutnya untuk meningkatkan efektifitas analisis. Selain itu, penelitian selanjutnya diharapkan mampu mengkaji lebih dalam tentang strategi – strategi yang tepat dalam melakukan promosi dengan menerapkan bauran promosi, atau dapat dengan menggunakan strategi yang lain sehingga mampu menyempurnakan kekurangan yang ada dalam penelitian ini.
2. Bagi Peneliti, Pemahaman teori secara menyeluruh memungkinkan peneliti memperoleh wawasan yang lebih mendalam mengenai hubungan antara konsep teoritis dan kenyataan di lapangan. Mengintegrasikan pengetahuan teoritis dan pemahaman langsung terhadap situasi di lapangan dapat memberi nilai tambah pada analisis penelitian, meningkatkan kualitas hasil, dan berkontribusi pada literatur ilmiah.

3. Bagi *Holycow! Steakhouse by Chef Afit*, Memanfaatkan bauran promosi sebagai strategi promosi pada *Holycow! Steakhouse by Chef Afit* perlu dipertahankan namun bisa dapat ditingkatkan lagi. Dengan strategi yang tepat akan berpengaruh pada peningkatan penjualan secara signifikan. Dengan melihat perkembangan teknologi dan banyak masyarakat yang memiliki media sosial, *Holycow! Steakhouse by Chef Afit* dapat memanfaatkan media sosial sebagai kegiatan periklanan. Semakin banyaknya *followers* diharapkan lebih bisa membuat kreativitas yang dikemas melalui video atau foto menjadi sebuah konten yang berisikan informasi, promosi, dan lain sebagainya sehingga mampu menarik konsumen baru dan dapat meningkatkan pendapatan atau penjualan. Di sisi lain, *Holycow! Steakhouse by Chef Afit* harus tetap mempertahankan kualitas, membangun hubungan baik dengan konsumen, dan pelayanan yang baik.
4. Bagi Pihak Lain, Peneliti berharap penelitian ini dapat menjadi referensi, penelitian, dan bahan diskusi bagi pihak – pihak lain yang melakukan penelitian serupa. Selain itu, penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan informasi dan wawasan mengenai strategi promosi melalui bauran promosi.