

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

1.1 Kesimpulan

Dari hasil dan pembahasan pada bab sebelumnya, maka penulis dapat menyimpulkan bahwa:

1. Bauran promosi yang sudah dilakukan oleh Rumah Makan Sinar Minang 1 Palembang ini yaitu Periklanan (*Advertising*), Promosi Penjualan (*Sales Promotion*), dan Pemasaran dari Mulut ke Mulut (*Word of Mouth Marketing*). Namun realisasi penjualan Rumah Makan Sinar Minang 1 Palembang tidak mencapai target di setiap tahun dari total laba. Sedangkan penjualan setiap bulan mengalami fluktuasi kadang tercapai target kadang tidak.
2. Strategi promosi dalam meningkatkan volume penjualan Rumah Makan Sinar Minang 1 Palembang ini yaitu. Promosi Penjualan dengan memberikan harga yang terjangkau dibandingkan dengan rumah makan lainnya, dan Pemasaran dari Mulut ke Mulut,
3. Hambatan yang dialami oleh Rumah Makan Sinar Minang 1 Palembang ini ialah promosi penjualan. Pada rumah makan ini terbilang cukup sederhana dan hanya megandalkan papan nama

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, penulis dapat memberikan saran sebagai berikut:

1. Memaksimalkan promosi yang sudah dilakukan yaitu Periklanan (*Advertising*), Promosi Penjualan (*Sales Promotion*), dan Pemasaran dari Mulut ke Mulut (*Word of Mouth Marketing*).
2. Dalam meningkatkan volume penjualan kegiatan promosi yang perlu dilakukan yaitu Periklanan sebaiknya menggunakan pemasaran interaktif seperti facebook, instagram, dan juga megandalkan fungsi Gofood. Dalam melakukan periklanan, untuk Promosi Penjualan seharusnya memberikan diskon saat hari raya seperti lebaran, natal, dan imlek guna menarik perhatian konsumen untuk berkunjung ke rumah makan tersebut, dan Pemasaran dari Mulut ke Mulut yang lebih dimaksimalkan lagi karena sangat berpengaruh terhadap kepuasan pelanggan
3. Dalam melakukan periklanan, Rumah Makan Sinar Minang 1 Palembang harus memilih lokasi pemasangan iklan produk yg lebih efektif. Melakukan periklanan dengan hemat dan hasil yang tepat.

DAFTAR PUSTAKA

- Daryanto. 2011. *Sari Kuliah Manajemen Pemasaran*. Bandung: PT Sarana Tutorial Nurani Sejahtera
- J.Moleong, Lexy.2014. *Metode Penelitian Kualitatif, Edisi Revisi*. PT Remaja Rosdakarya, Bandung.
- Kotler, Philip and Gary Armstrong. 2011. *Prinsip-prinsip Pemasaran* (Edisi Delapan). Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip and Kevin Lane Keller. 2007. *Manajemen Pemasaran*. Edisi 12 Jilid 2. Indonesia: PT Macanan Jaya Cemerlang
- Kotler, Philip and Kevin Lane Keller. 2008. *Manajemen Pemasaran (cetakan kesebelas)*. Indonesia: PT Macanan Jaya Cemerlang
- Mursid, M. 2006. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Sugiyono. 2008. *Metode Penelitian Bisnis (cetakan kedua)*. Bandung: Alfabeta
- Sunyoto, Danang. 2014. *Dasar-dasar Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT Buku Seru
- Suparyanto, Rosad. 2015. *Manajemen Pemasaran*. Bogor: In Media
- Tjiptono, Fandy. 2008. *Strategi Pemasaran (edisi ketiga)*. Yogyakarta: Andi
- Tjiptono, Fandy.2008. *Pemasaran Strategik*.Yogyakarta: Andi

