

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan Uraian pada bab sebelumnya, maka pada bab terakhir ini dapat disimpulkan Strategi yang digunakan Kopiloka Sumsel Palembang adalah sebagai berikut:

5.1. Kesimpulan

1. Promosi melalui Periklanan yang digunakan Kopiloka Sumsel Palembang adalah promosi melalui media seperti Brosur, Papan Nama, dan Poster.
2. Promosi Penjualan yang dilakukan Kopiloka Sumsel adalah melalui promosi Beli 2 (dua) Gratis 1 (satu), *Discount* yang cukup menarik, *Cashback*, Dan promosi Melalui *GrabFood*.
3. Promosi melalui *Personal Selling* yang dilakukan oleh Kopiloka Sumsel. Adalah dengan *Diret Marketing* yaitu merupakan cara untuk berinteraksi langsung dengan pelanggan kemudian. Ada *Public Relation*, Koran dan *Festival* merupakan salah satu strategi promosi penjualan yang sangat berdampak positif terhadap minat masyarakat untuk menikmati sebuah kopi dan juga berdampak bagi pemasaran produk yang di tawarkan oleh Kopiloka Sumsel Palembang.
4. Promosi melalui media *social* yang dilakukan Kopiloka Sumsel adalah melalui Media *Instagram* dan *LinkTree*.

5.2. Saran

1. Sebaiknya papan nama pada Kopiloka Sumsel lebih menarik lagi seperti di berikan hiasan lampu agar menarik pandangan Konsumen.
2. Promosi Penjualan agar menambahkan produk terbaru atau *Discount* beli 2 (dua) Gratis 1 (satu) untuk produk terbaru yang akan di tawarkan.
3. Promosi melalui Media *social Instagram*. Dapat dilakukan dengan memberikan foto atau gambar Kopiloka Sumsel yang cukup menarik untuk dilihat agar dapat menarik minat konsumen.