

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan data-data yang telah dikemukakan pada bab-bab sebelumnya, maka pada bab terakhir ini penulis menarik kesimpulan serta memberikan saran-saran yang mungkin dapat dijadikan bahan pertimbangan bagi pihak Rumah Makan Pagi Sore Basuki Rahmat Palembang guna pemecahan permasalahan yang dihadapi oleh rumah makan dalam usahanya untuk meningkatkan volume penjualan.

5.1 Kesimpulan

- a. Target penjualan yang telah ditetapkan oleh Rumah Makan Pagi Sore Basuki Rahmat Palembang tidak tercapai, salah satunya disebabkan kurangnya kegiatan promosi yang dilakukan rumah makan.
- b. Rumah Makan Pagi Sore Basuki Rahmat Palembang hanya mengandalkan papan nama, kartu nama, iklan di koran dan radio yang durasinya pendek.

5.2 Saran

Rumah Makan Pagi Sore Basuki Rahmat Palembang dapat menambahkan beberapa kegiatan promosinya, antara lain:

- a. Menggunakan wiraniaga atau karyawan untuk mempromosikan produk, sebelumnya memberikan *training* untuk karyawan/wiraniaga tentang etika sopan santun,
- b. Memberikan gambar pada menu yang disajikan,
- c. Menjadi sponsor perlombaan atau acara-acara yang di selenggarakan di kota Palembang dengan menggunakan kupon diskon,
- d. Melalui media online seperti membuat akunb facebook, twitter dan web yang khusus untuk mempromosikan produk atau menu baru yang tersedia di Rumah Makan Pagi Sore Basuki Rahmat Palembang,

- e. Melakukan kegiatan amal atau CSR ke masyarakat di kota Palembang, menggunakan barang promosi seperti payung, kalender ataupun kaos yang sudah diberikan label berupa logo Rumah Makan Pagi Sore Basuki Rahmat Palembang, dan
- f. Lebih meningkatkan lagi kegiatan *survey* pembeli setelah penjualan.