

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan dengan strategi promosi Kedai Kopi Di.arahpulang menerapkan konsep strategi meliputi *planning*, *organizing*, *actuating*, *controlling* dan konsep *marketing mix* 7p. Strategi promosi yang dilakukan oleh Kedai Kopi Di.arahpulang dalam meningkatkan loyalitas pelanggan cukup efektif dalam menggunakan konsep-konsep diatas hal ini dapat dilihat dari hasil observasi dari setiap konsep strategi promosi yang dilakukan oleh Kedai Kopi Di.arahpulang.

Dari hasil penelitian dapat diketahui bahwa strategi promosi Kedai Kopi Di.arahpulang dalam meningkatkan loyalitas pelanggan dengan berbagai macam strategi promosi, yaitu yang dimana strategi promosi yang dilakukan ialah menarik minat calon pelanggan, mengenalkan produk, dan mendapat kepercayaan terhadap loyalitas dari pelanggan sehingga terjalinnya relasi yang baik antara pihak Kedai Kopi Di.arahpulang dengan pelanggan.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis dan berdasarkan hasil dan kesimpulan yang sudah penulis paparkan, dalam hal ini penulis ingin memberikan beberapa saran dan masukan diantaranya sebagai berikut :

5.2.1 Saran Akademis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan mengenai

strategi promosi dalam meningkatkan loyalitas pelanggan bagi siapa saja yang nantinya akan mengelola suatu usaha.

5.2.2 Saran Praktis

1. Kedai Kopi Di.arahpulang diharapkan tetap konsisten dalam melakukan strategi promosi yang dilakukan agar dapat terciptanya loyalitas pelanggan serta dapat terjalinnya hubungan yang baik dengan para pelanggan.
2. Kedai Kopi Di.arahpulang harus terus meningkatkan kualitas yang dinilai sudah baik dalam memberikan kepuasan untuk pelanggan dan terus memperbaiki bentuk pelayanan yang dinilai masih kurang agar terus memprioritaskan pelanggan.
3. Sebaiknya Kedai Kopi Di.arahpulang melakukan berbagai promosi tidak hanya melalui media sosial Instagram tetapi juga melalui *platform* lain seperti Twitter dan Tiktok agar dapat menarik pelanggan baru.
4. Kedai Kopi Di.arahpulang diharapkan mampu memunculkan inovasi produk baru dengan memanfaatkan gaya hidup maupun kebiasaan masyarakat sekarang.
5. Kedai Kopi Di.arahpulang harus memperluas target pasarnya sehingga tidak hanya bergerak di lingkungan sekitar saja, hal ini agar dapat memperluas jaringan pasar sehingga Di.arahpulang terus bertahan dan dapat bersaing dengan *coffee shop* lain.