

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **A. KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di Tuanmuda Yogyakarta, Peneliti dapat menyimpulkan bahwa Tuanmuda merupakan perusahaan yang bergerak dibidang makanan jepang. Dalam hal ini Tuanmuda melakukan analisis situasi terlebih dahulu kemudian membuat perencanaan strategi promosi kemudian menggunakan strategi bauran promosi yaitu *Advertising yaitu spanduk, x-banner, flayer, poster, Sales Promotion dengan kupon dan diskon, dan Publisitas dengan mengikuti pameran dan even*. Dalam hal ini maka Tuanmuda menggunakan *strategi momentum*. Seperti promo kiamat, promo white choco dan PSA lebaran, promo narsis gratis, branding enak nya jadi rebutan dan paket siang bolong. Strategi ini dipilih untuk mendongkrak kesuksesan program marketing dengan mendekati tema yang diangkat dalam kehidupan real target market.

#### **B. SARAN**

Berdasarkan data yang diperoleh peneliti, Tuanmuda merupakan perusahaan dibidang makanan jepang, maka peneliti memberikan saran kepada Tuanmuda dalam beberapa hal yang dianggap peneliti masih kurang dan perlu di tingkatkan. Saran yang dapat diberikan adalah meningkatkan dan evaluasi dalam penyusunan

strategi promosi selanjutnya demi tercapainya target yang diinginkan. Untuk saran penulis adalah :

1. Agar meningkatkan lagi kegiatan promosinya, misalnya melakukan upaya promosi secara terus menerus, kreatif, dan konsisten sehingga pelanggan tidak bosan.
2. Membuat strategi dengan momentum-momentum yang lebih bervariasi, misalnya pada saat hari-hari besar.
3. Untuk meningkatkan penjualan pada siang hari sebaiknya promo dibuat lebih menarik lagi, misalnya dengan membayar sejumlah uang dapat menikmati beberapa menu atau dengan membuat promo disiang hari dengan jam diskon yaitu dengan waktu setengah jam saja dapat harga yang ekstrem.
4. Membuat iklan dengan spanduk untuk dipasang di beberapa titik yang strategis misalnya di perempatan jombor, jalan magelang, perempatan wirobrajan.
5. Membuat brosur dan menyebarkannya pada konsumen yang potensial menjadi konsumen setia. Serta menyertakan gambar yang menarik dan dilengkapi kontak.
6. Lebih meningkatkan lagi promosi di media social misalnya twitter dan facebook misalnya jika melihat iklan Tuanyuda di twitter atau facebook dapat