

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab terakhir dari penulisan skripsi ini, penulis mencoba untuk menarik kesimpulan secara umum sesuai dengan tujuan penelitian dengan menggunakan analisa hasil penelitian yang telah dilakukan. Selain itu, penulis juga mencoba untuk memberikan saran-saran yang sekiranya dapat digunakan oleh Lembang International Restaurant Palembang untuk mengurangi hambatan-hambatan yang dihadapi dalam usaha untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas dari kegiatan promosi penjualannya serta saran-saran untuk penelitian lebih lanjut.

A. Kesimpulan

1. Lembang International Restaurant mengadakan program promosi penjualan yang terdiri dari :

- a. Promosi Konsumen (Consumer Promotion)

Promosi konsumen ini dilakukan dengan menyajikan acara-acara yang menarik, dan memberikan discount khusus.

- b. Promosi Perdagangan (Trade Promotion)

Kegiatan promosi perdagangan dilakukan dengan menawarkan suatu program dimana ditunjukan agar perantara yang ditunjuk perusahaan dapat mencapai target penjualan tertentu dengan memberikan potongan harga dari total pembayaran (discount payment) serta pemberian hadiah bagi para perantara yang dapat mencapai tingkat penjualan

tertinggi dari semua perantara yang memesan produk Lembang International Restaurant Palembang. Promosi perdagangan itu sendiri adalah penawaran berupa tunjangan pembelian, pemberian kredit, dan penataan ruangan.

c. Promosi Wiraniaga (Sales Force Promotion)

Kegiatan promosi tenaga penjualan ini dilakukan dengan memberikan bonus kepada tenaga penjual dengan maksud untuk mencapai suatu target penjualan yang telah ditetapkan. Promosi perdagangan itu sendiri adalah berupa komisi, sales meeting, dan penataran/training.

2. Pelayanan yang diberikan oleh Lembang International Restaurant Palembang sudah cukup memuaskan namun masih harus ada perbaikan. Dalam hal pelayanan waiters sudah cukup lumayan, dan harus tetap dipertahanan dan ditingkatkan mutu pelayanannya, dalam hal penyajian makanan banyak konsumen yang masih mengeluh karena dalam menyajikan makanan masih kurang cepat, sehingga konsumen harus menunggu, dan dalam hal pemesanan tempat banyak konsumen yang merasa puas karena prosesnya tidak sulit.
3. Acara-acara yang disediakan oleh Lembang International Restaurant Palembang sudah cukup memuaskan dan acara-acaranya pun sudah mengikuti zaman / trend masa kini.
4. Discount yang diberikan oleh Lembang International Restaurant Palembang kepada konsumen sudah cukup memadai, dan komisi yang

diberikan kepada wiraniaga juga sudah cukup memuaskan dan tidak mengecewakan.

5. Penataan ruangan di Lembang International Restaurant Palembang sudah cukup memadai, kebersihannya juga tidak mengecewakan, fasilitas (AC, TV, Organ tunggal) yang disediakan juga sudah cukup memuaskan konsumen, dan dalam hal tempat parkir Lembang International Restaurant Palembang sudah menyediakan tempat parkir yang cukup memadai, dan keamanannya tidak diragukan.
6. Konsumen yang sudah berkunjung ke Lembang International Restaurant Palembang rata-rata merasa puas dan sebagian besar tidak merasa kecewa, dan mereka mempunyai keinginan untuk berkunjung kembali ke Lembang International Restaurant Palembang.

B. Saran - Saran

1. Untuk berhasilnya pelaksanaan promosi penjualan, hendaknya Lembang International Restaurant Palembang tetap mempertahankan orientasinya pada program promosi penjualan yang ditujukan kepada konsumen. Artinya apa yang diserahkan pada konsumen sesuai dengan yang dipromosikan.
2. Lembang International Restaurant Palembang harus tetap mempertahankan dan meningkatkan mutu pelayanan mereka, dalam hal pelayanan waiters mereka tidak boleh membeda-bedakan konsumen, semua

konsumen dianggap sama dan semua dilayani dengan baik. Dalam penyajian makanan dan minuman, Lembang International Restaurant Palembang kurang cukup memuaskan oleh karena itu perlu ditingkatkan dan dipertahankan terus mutu pelayanannya.

3. Acara-acara yang disediakan oleh Lembang International Restaurant Palembang sudah cukup memuaskan, tetapi harus terus mengikuti perkembangan, agar tidak ketinggalan zaman.
4. Lembang International Restaurant Palembang harus lebih memperhatikan para wiraniaga dalam pemberian imbalan dan fasilitas yang cukup guna merangsang mereka lebih giat lagi dalam memasarkan produk Lembang International Restaurant Palembang, sehingga dapat meningkatkan penjualan Lembang International Restaurant Palembang. Selain itu untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas karyawan. Lembang International Restaurant Palembang perlu lebih meningkatkan pelatihan dan motivasi serta mengadakan penilaian kerja secara berkala.
5. Kenyamanan di Lembang International Restaurant Palembang tidak mengecewakan, hanya saja perlu diadakan perubahan penataan ruangan untuk beberapa bulan sekali agar suasana tidak membosankan. Kebersihan dan fasilitas yang dimiliki oleh Lembang International Restaurant Palembang juga sudah cukup memuaskan, dan harus tetap dipertahankan dan diawasi terus.

6. Loyalitas yang dimiliki konsumen terhadap Lembang International Restaurant Palembang harus tetap dijaga, agar mereka mempunyai keinginan untuk terus berkunjung ke Lembang International Restaurant Palembang, oleh karena itu mutu pelayanan harus tetap dipertahankan dan ditingkatkan.