

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan rumusan masalah yang diangkat dan hasil penelitian yang telah dijelaskan sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa *Kinol Bistro & Pool* melakukan strategi komunikasi promosi dan pemasaran dalam menarik konsumen, sehingga konsumen mengunjungi restoran *Kinol Bistro & Pool*.

Berdasarkan hasil penelitian, *Kinol Bistro & Pool* membentuk sebuah tim yaitu tim promosi untuk melakukan kegiatan promosi dan pemasaran serta menjalankan strategi promosi yang digolongkan dalam strategi bauran promosi. Selanjutnya tim promosi yang sudah dibentuk diberikan tugas untuk menarik konsumen untuk mengunjungi *Kinol Bistro & Pool*. Dalam melakukan tugasnya Tim promosi menjalankan beberapa bauran promosi seperti:

1. *Advertising* (Periklanan) yaitu Iklan yang dilakukan oleh *Kinol Bistro & Pool* adalah dengan cara memakai *Banner, Neon Sign Line* yang kedua tepat dipasang di depan restoran *Kinol Bistro & Pool*. Dan *Leaflet* yang dibagikan kepada konsumen. Agar para konsumen tertarik dan dapat melihat dengan jelas adanya *Kinol Bistro & Pool*.
2. *Sales Promotion* yaitu dengan memberikan promo-promo menarik berupa paket tertentu seperti paket *lunch bill, cheers Monday, kids menu, Kinol Vaganza Voucher, New Menu, Paket Bukber, rain man voucher, delivery order, kupon potongan harga dan membership*.
3. *Personal Selling* yaitu dengan melakukan langsung secara pribadi oleh *Kinol Bistro & Pool* kepada konsumen dengan memberikan presentasi singkat tentang *Kinol Bistro & Pool* kepada konsumen.

4. *Public Relation* yaitu dengan membuat *event-event* seperti *live music*, *live acoustic* dan perayaan hari besar Natal, Tahun Baru Masehi, Tahun Baru Imlek, Lebaran, Halloweem, Valentine, nonton bareng bola dan lain-lain.
5. *Direct Marketing* yaitu menggunakan media internet sebagai media promosi dan langsung mempromosikan kepada konsumen tanpa harus bertatap muka seperti penggunaan media sosial *Facebook*, *Instagram* dan *Path*.

Dari semua bauran promosi, dapat dilihat bahwa *Advertising*, *Sales Promotion*, *Public Relation* dan *Direct Marketing* merupakan bauran promosi yang paling efektif digunakan oleh *Kinol Bistro & Pool* dalam kegiatan promosi dan pemasarannya melalui tim promosi yang telah dibentuk.

## 5.2. Saran

1. *Kinol Bistro & Pool* harus lebih gencar dalam mempromosikan *Kinol Bistro & Pool* sendiri, dan juga mengoptimalkan media *Direct Marketing* lain seperti *web* dan *twitter*.
2. Diharapkan kualitas dari promosi yang dilakukan *Kinol Bistro & Pool* dapat dikemas lebih menarik lagi karena akan sangat berpengaruh terhadap kunjungan konsumen.
3. *Kinol Bistro & Pool* bisa mungkin menjalankan bauran promosi dengan baik agar tujuan strategi komunikasi promosi dan pemasaran yang dilakukan dapat tercapai, khususnya dalam menambah jumlah konsumen.

