

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Pada bab-bab sebelumnya telah diuraikan teori dan pembahasan mengenai periklanan dan gambaran kegiatan periklanan yang dilakukan oleh restoran Grand Eastern. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan. mengenai periklanan yang dilaksanakan oleh restoran Grand Eastern dan pengaruhnya terhadap hasil penjualan, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Pelaksanaan periklanan yang dilakukan oleh restoran Grand Eastern hanya lewat beberapa media saja seperti melalui brosur-brosur, exhibisi, koran, dan papan nama. Adapun kebijaksanaan yang mendorong melakukan periklanan tersebut yaitu:
 - Adanya keinginan dari pihak pemilik dan pemegang saham untuk meningkatkan hasil penjualan yang telah dicapai sebelumnya.
 - Untuk menghadapi persaingan.
 - Untuk mempublikasikan nama merek (*brand*) restoran Grand Eastern pada konsumen sasarannya.
 - Untuk menanamkan citra (*image*) yang baik tentang restoran Grand Eastern di benak konsumen, seperti mutu yang baik, cita rasa yang tinggi, dan pelayanan yang memuaskan.

- Adanya keinginan perusahaan untuk memperkenalkan produk.

Untuk mencapai semua itu restoran Grand Eastern melakukan periklanan yang menekankan pada segi mutu, cita rasa, dan pelayanan yang terbaik. Karena restoran merupakan usaha yang menawarkan produk dan jasa dalam proporsi yang sama.

2. Peningkatan biaya periklanan pada restoran Grand Eastern terjadi peningkatan tetapi tidak terlalu besar, karena dana untuk periklanan masih dibatasi.
3. Perkembangan volume penjualan yang terjadi pada restoran Grand Eastern mengalami peningkatan tetapi peningkatan yang terjadi tidaklah terlalu besar. Hal ini dikarenakan oleh biaya periklanan yang juga tidak terlalu besar.
4. Dari hasil analisa yang dilakukan penulis diketahui bahwa pengaruh periklanan cukup berpengaruh dalam meningkatkan hasil penjualan pada restoran Grand Eastern

5.2. Saran-Saran

Berdasarkan pembahasan di atas dapat diketahui bahwa restoran Grand Eastern sebenarnya telah melakukan periklanan dengan baik, tetapi jika restoran Grand Eastern lebih memperhatikan periklanannya dan mau menyiapkan dana (*budget*) tambahan untuk periklanan, dimana pengaruhnya terhadap hasil penjualan cukup besar, maka peningkatan hasil penjualan akan tercapai. Bertitik tolak dari masalah yang telah disimpulkan, penulis mencoba memberikan beberapa saran sebagai berikut :

1. Periklanan yang dilakukan melalui media brosur, exhibition, koran, papan nama, telah dilaksanakan dengan baik, akan tetapi penulis menyarankan agar restoran Grand Eastern melakukan program periklanan yang lebih intensif dan lebih frekwentif juga lebih inovatif dan variatif di masa yang akan datang, karena kita ketahui bahwa periklanan ini berpengaruh secara langsung terhadap meningkatnya hasil penjualan pada restoran Grand Eastern, melakukan periklanan seperti mengikuti eksebisi keperluan pengantin, memasang papan reklame (*billboard*) atau spanduk di jalan-jalan yang strategis, ramai, dan padat sehingga orang yang melihat dan membaca iklan tersebut seperti diingatkan (*remind*) akan restoran Grand Eastern, sehingga mereka akan datang. Secara teratur dan berkala melakukan iklan pada radio dan koran, dan juga hal yang tidak kalah penting yaitu memperbaiki papan nama yang terdapat di depan restoran Grand Eastern dan dibuat agar lebih jelas.
2. Meningkatkan dana untuk periklanan, karena dengan biaya periklanan yang besar diharapkan dapat memberikan hasil penjualan yang cukup besar pula.
3. Melakukan perbaikan dari desain periklanan yang sudah ada saat ini, misalnya melakukan perbaikan atau pembaharuan desain pada brosur, atau memasang iklan yang lebih bagus lagi di koran dengan gambar dan warna yang lebih menarik ataupun iklan yang lebih besar dan berwarna terutama menjelang event-event tertentu. Hal ini sangat perlu untuk menghindari kebosanan dan kejenuhan dari konsumen target, bahkan iklan perlu dibuat semenarik dan

sebagus mungkin agar menumbuhkan dan menimbulkan niat beli dari konsumennya.

4. Memberikan discount, membagikan souvenir kepada para pelanggan utama berupa pemberian kalender, memo, ataupun bolpen yang berlogo restoran Grand Eastern agar pelanggan utama merasa loyalitas mereka dihargai. Hal ini sangat berguna, walaupun hal ini tidak akan menjamin mereka tidak akan beralih, karena selain ini masih banyak faktor lain yang dapat membuat seorang pelanggan beralih. Yang terpenting kita berusaha untuk menambah loyalitas mereka.