

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan penulis di warung sop merah bu asih, penulis dapat menarik kesimpulan bahwa dalam pengelolaannya sudah cukup namun harus lebih mengoptimalkan, terutama promosi dan fasilitasnya. Fasilitas yang memadai dan kebersihan yang terjaga dapat menunjang kenyamanan pelanggan dan jika protokol kesehatan diperketat akan membuat pelanggan merasa aman makan di warung sop merah bu asih. Dengan promosi yang tepat dan management yang tertata dengan baik makan akan dapat mendatangkan pembeli dan omset yang lebih banyak yang menunjang kenaikan penghasilan yang menurun drastis akibat Covid-19.

Walaupun demikian dengan keunikan sop merah yang terkenal berbeda dari produk sop pada umumnya dan pelayanan yang ramah dan cekatan mampu mendatangkan banyak pelanggan setia yang tidak hanya dari provinsi DIY saja melainkan banyak dari daerah luar DIY.

Strategi yang diperlukan dalam promosi penjualan berbasis online ini ialah dengan memasang iklan di Facebook ads yang direct langsung ke akun gofood sop merah agar jangkauan target pasar lebih luas dan penjualan melalui aplikasi online dapat optimal.

B. Saran

Melakukan kajian dan memperhatikan simpulan yang didapat dari hasil penelitian tentang Sop Merah Bu Asih, maka saran-saran yang perlu disampaikan yaitu sebagai berikut:

1. Memperhatikan dan memaksimalkan pendanaan untuk meningkatkan penjualan Sop Merah Bu Asih.
2. Penambahan fasilitas seperti menyediakan toilet khusus untuk pembeli, memasang kipas angin, dan memperluas tempat parkir yang ada agar pelanggan merasa puas setelah makan di Warung Sop Merah.
3. Mempercepat pengurusan regulasi dan melakukan promosi melalui iklan di media sosial agar menjangkau lebih banyak kalangan dan meningkatkan penjualan.