

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian ini yang berjudul strategi pemasaran waralaba suga boba sekumpul martapura di tengah pandemi covid ini, maka dapat disimpulkan dalam beberapa point yaitu:

1. Strategi yang digunakan usaha waralaba suga boba saat pandemi covid 19 adalah bauran pemasaran(MarketingMix) yang meliputi, 4P Produk(Product), harga (Price), tempat (Place) dan promosi (Promotion).
  - a. Produk, menambahkan cream dan boba pada setiap cupnya
  - b. Harga, pemberian diskon pada hari jumat
  - c. Tempat, lahan bagus untuk parkir dan strategis
  - d. Promosi, menggunakan sosial media instagram
2. Kendala yang dialami usaha waralaba suga boba melakukan strategi pemasaran saat pandemi covid 19 adalah sepi nya pelanggan yang datang padahal tempat sudah cukup strategis dan kurang nyamannya tempat usaha tersebut dan akibat dari sepi nya penjualan juga memperngaruhi terhadap gaji pegawai.

#### **B. Saran**

Berdasarkan pengamatan penulis mengenai strategi pemasaran di tengah pandemi covid 19 maka adapun saran yang ingin peneliti kemumkan sebagai berikut :

1. Bagi usaha suga boba sebaiknya memperkuat lagi promosi *platform Online* dengan menggunakan fitur atau desain yang lebih menarik. Dan dapat menggunakan fitur atau jasa dalam menarik pembeli agar penjualan semakin meningkat serta tetap memperhatikan protokol kesehatan serta mentaati aturan pemerintah apabila ada batas waktu dalam masa pandemi
2. Peneliti menyadari masih banyak sekali kekurangan dalam penulisan ini. Maka alangkah baiknya penelitian ini dapat dilanjutkan dengan melihat atau mengukur dalam prespektif yang berbeda serta metodologi yang berbeda.