

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Simpulan**

Kesimpulan yang dapat diambil dari hasil penelitian sehubungan dengan hasil penelitian adalah sebagai berikut:

1. Pizza Hut Mojokerto dalam menjalankan strategi promosi dan komunikasi pemasaran menggunakan buran promosi dan komunikasi pemasaran seperti periklanan (Advertising), Pemasaran langsung (Direct marketing), promosi penjualan (sales promotion), hubungan masyarakat (public relations), pemasaran dari mulut ke mulut (word of mouth) serta pemasaran interaktif
2. Kendala yang dihadapi Pizza Hut Mojokerto dalam meningkatkan volume penjualan di tengah pandemi Covid-19 adalah tidak adanya layanan makan di tempat mengakibatkan penurunan volume penjualan di dalam outlet.

#### **B. Saran**

Hal ini berdasarkan pengamatan peneliti mengenai strategi promosi dan komunikasi pemasaran diterapkan Pizza Hut Mojokerto selama masa pandemi Covid-19, maka yang ingin disampaikan sarannya seperti berikut:

1. Saran buat Pizza Hut Mojokerto sebaiknya menambah inovasi topping terbaru khususnya yang dijual dipinggir jalan, agar konsumen tidak merasa bosan dengan 4 macam topping yang telah disediakan.

2. Untuk mempertahankan dan meningkatkan penjualan produk, Pizza Hut Mojokerto harus menjaga kualitas produk yang baik dan selalu mengembangkan produk baru untuk menarik minat konsumen. Terus melakukan promosi dengan memposting produk menggunakan caption yang menarik dan menjaga protokol kesehatan di lingkungan outlet dan pelayanan oleh Pizza Hut Mojokerto.
3. Dengan ini, Peneliti menyadari bahwa metode ini masih memiliki banyak kekurangan. Penulisan, sehingga peneliti dapat melanjutkan penelitian dengan mengukur dari berbagai aspek untuk melanjutkan penelitian ini.