

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai Strategi Komunikasi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Pengunjung Melalui Bauran Pemasaran 7P di DOSE Club yang telah dilakukan, peneliti dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

Strategi komunikasi pemasaran yang dilakukan DOSE Club dalam mempromosikan produknya mengaplikasikan teori bauran pemasaran 7P menurut Kotler & Armstrong (2016) yaitu *product, price, place, promotion, people, process* dan *physical evidence*. Dose club telah dapat mengimplementasikan ketujuh poin dalam teori bauran pemasaran 7P dengan cukup baik. DOSE Club memiliki kualitas produk yang baik, harga yang kompetitif, tempat strategis, promosi yang telah sesuai dalam menghubungkan pelaku bisnis sebagai pemilik produk dengan konsumen target pasar, menjaga performa SDM, berusaha meningkatkan performa layanan, serta berusaha menjaga citra/tampilan perusahaan dengan baik.

#### **5.2. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan, peneliti memberikan saran beberapa hal berikut ini:

1. Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat menerapkan strategi komunikasi pemasaran yang lebih baik.
2. Pada penelitian selanjutnya dengan topik yang sama diharapkan dapat menjadi acuan informasi dan referensi mengenai strategi komunikasi pemasaran dengan sudut pandang dan pola pikir yang berbeda.