

## **BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN**

### **V1. Kesimpulan**

Dari hasil data yang sudah didapatkan sehingga dapat dirumuskan bahwa Yagami Ramen House memang untuk saat ini mengalami penurunan penjualan dikarenakan dimasa pandemik Corona. Sehingga menyebabkan restoran ini mengalami penurunan penjualan. Karena itu dapat diatasi dengan hasil dari perancangan yang dilakukan untuk mengatasi penurunan penjualan dengan membuat sebuah iklan *video*. Juga melakukan promosi lainnya untuk bisa menjaga eksistensi dari Yagami Ramen House juga membantu menaikkan lagi dari produk ramennya.

### **V2. Saran**

Diharapkan Yagami Ramen House agar tetap mempertahankan eksistensi dalam penjualan ramen yang bernuansa Jepang entah dari tempatnya lebih dibuat menarik dan nyaman. Bagi pengunjung juga makanannya harus konsisten dengan rasa ramen yang berkuah Echa dan Tomyum asli dari bumbu yang hampir mirip di restoran negara Jepang. Sehingga bisa dapat mempertahankan usaha yang dibangun oleh restoran tersebut agar menjadi restoran ramen ternyaman dengan rasa lezat yang ada di Kota Bandung. Pada saat peluang ini dapat membantu melakukan promosi dengan maksimal dalam melakukan komersialisasi dan juga dapat membuat restoran Yagami Ramen House tetap bertahan lama.

Dengan dibuatnya media utama dan pendukung diharapkan promosi ini bisa dapat menaikkan penjualan untuk Yagami Ramen House. Karena jika tidak diupayakan untuk melakukan promosi ini kemungkinan mengakibatkan bangkrut dan tidak berproduksi kembali produk ramennya. Oleh karena itu upaya promosi ini bisa terlaksanakan dengan baik dan dapat menarik khalayak sasaran untuk mencoba atau membeli produk dari restoran Yagami Ramen House. Oleh karena itu upaya promosi ini bisa terlaksanakan dengan baik dan menarik target khalayak sasaran