

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dipaparkan dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Strategi Pemasaran Angkringan Nook terhadap brand image yaitu :

Dalam segi harga, Angkringan Nook sempat merasa bingung memilih harga yang sesuai dengan kantong para pengunjung, karena disini para pemilik ingin membuat Angkringan Nook menjadi Caffe yang menjual harga yang sesuai dengan para pengunjung, karena kebanyakan yang sering datang untuk sekedar menikmati suasana yang ada di Angkringan Nook adalah Mahasiswa dan para pelajar, maka pemilik Angkringan Nook membuat harga standart yang dimulai dari harga Rp.10.000 sampai harga Rp.30.000. dari harga segini pemilik Angkringan Nook merinci kan dari harga bahan sampai harga fasilitas kenyamanan yang didapatkan.

Produk yang diproduksi juga menjadi faktor pendukung karena pemilik Angkringan Nook sangat mementingkan kualitas produk mereka dan membuat harga yang standart sehingga membuat konsumen memilih Angkringan Nook menjadi salah satu caffe terbaik. Salah satu nya adalah banyaknya pelanggan yang datang untuk mengunjungi Angkringan Nook, karena tempatnya sangat berbeda dengan café lain.

2. Faktor Mendukung dalam Strategi Pemasaran Angkringan Nook Terhadap Brand Image

Tempat dan suasana yang ada di Angkringan Nook manjadi Faktor pendukung karena memberikan spot fhoto yang sangat bagus dan suasana yang dama, serta lokasi Angkringan Nook yang berada di pusat kota Rantau Prapat, menyediakan fasilitas, dekorasi yang nyaman dan memberikan pelayanan yang baik. Banyaknya fitur-fitur di media instagram mempengaruhi promosi penjualan produk yang ada di Angkringan Nook.

Produk yang diproduksi juga menjadi faktor pendukung membuat pemilik Angkringan Nook sangat mementingkan kualitas produk mereka dan membuat harga yang standart sehingga membuat konsumen memilih Angkringan Nook menjadi salah satu Caffe terbaik di Rantau Prapat.

Faktor Kendala dalam Strategi Pemasaran Angringan Nook Terhadap Brand Image.

Salah satu nya adalah banyaknya Caffe yang sudah ada di kota Rantau Prapat, sehingga membuat Angkringan Nook harus memiliki ciri khas dan inovasi-inovasi baru dalam membuat suasana tempat yang menarik untuk meningkatkan jumlah pelanggan, sehingga yang datang untuk mengunjungi Angkringan Nook merasakan tempatnya sangat berbeda dengan café lain dan massa Pandemi COVID-19 yang ada pada saat ini menjadi salah kendala karena harus adanya pengurangan jam operasional yang harus di patuhi sehingga adanya penurunan penjualan.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilaksanakan, dengan melalui wawancara dapat disimpulkan beberapa saran sebagai berikut:

- a. Bagi Angkringan Nook lebih menjaga dan meningkatkan citrak merek (*brand image*) untuk meningkatkan jumlah pengunjung yang ada.
- b. Hasil penelitian ini dapat menjadi sebuah penilaian bagi pelanggan maupun Angkringan Nook untuk mencapai tujuan yang terbaik.