

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Dari hasil temuan penelitian yang dilakukan, peneliti dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Strategi *membership card* Pizza Hits Indonesia Kota Jombang diterapkan sejak 2021 sebagai pemulihan dampak *covid-19* merupakan bentuk perkembangan dari strategi pemasaran yang menarik minat pelanggan dengan lebih terarah yang menawarkan beberapa keuntungan seperti mendapatkan *reward* dalam pengumpulan 10 poin dalam batas 1 bulan, diskon 10 % di hari-hari tertentu, dan setiap jum'at diadakannya jum'at berkah setiap pembelian pizza pakai pinggiran akan mendapatkan *free* pizza tanpa pinggiran dengan ukuran yang sama serta untuk menjadi anggota dari *membership card* itu sendiri gratis tidak dikenakan biaya.
2. Strategi *membership card* dalam meningkatkan *omzet* penjualan Pizza Hits Indonesia Kota Jombang dengan menggunakan strategi *segmentation, targeting, positioning* serta melakukan kegiatan promosi periklanan, promosi penjualan, *publisitas*, dan penjualan pribadi yang sangat berpengaruh baik terhadap penjualan maupun pendapatan. Dengan adanya *membership card* jumlah pelanggan semakin meningkat berdasarkan pada data peningkatan program *Membership Card* tahun 2021 – 2022 yang cenderung mengalami kenaikan perbulannya dilihat pada tabel 4.2 karena banyaknya antusias dari pelanggan Pizza Hits Indonesia dan dilihat dari pendapatan tahun 2019 - 2022 pada tabel

4.3 mengalami *Fluktuatif* yang cenderung meningkat. Peningkatan pendapatan pada tahun 2022 terjadi sampai 58% dari tahun 2019. Penerapan strategi *member card* tersebut menggunakan bantuan dari basis data pelanggan yang disimpan dalam komputer untuk mengetahui mengidentifikasi pelanggan mana yang harus mendapatkan tawaran khusus dari perusahaan sehingga perusahaan dapat mengetahui kesetiaan pelanggan.

## **B. Saran**

Mengacu pada penjelasan tersebut, peneliti memberikan saran antara lain:

1. Pada umumnya pelayanan dari Pizza Hits Indonesia Kota Jombang tergolong cukup memberikan kepuasan bagi konsumen maka diberikan saran pada pihak perusahaannya supaya bisa mempertahankan pelayanan yang baik kemudian meningkatkan layanan yang dirasa perlu ditingkatkan. Harapannya konsumen menjadi puas terhadap pelayanan yang diberikan.
2. Dengan pengumpulan satu poin sebesar Rp. 100.000 yang sudah ditentukan oleh pihak pizza hits Indonesia ada beberapa *customer* yang memberikan kritik dan saran terkait *membership card* yang merasa keberatan sebab makanan pizza bukan makanan pokok tidak sering untuk membelinya, mungkin pihak dari pizza hits Indonesia menurunkan syarat ketentuan yang berlaku semisal Rp. 50.000 sudah mendapatkan satu poin agar terjangkau juga bagi kalangan menengah ke bawah.